آپ صرف ایک روڈمیپ دور ہیں...

روڈمیپر

آن لائن بزنس میں کامیابی کے لئے
اپنا روڈ میپ کیسے بنائیں.

آپ کون سے قدم اٹھائیں، کب اٹھائیں اور کیسے اٹھائیں،

"روڈمیپر" آپ کو یہ تعین کرنے میں مددگار ثابت ہو گی.

محمد یوسف سعید
مترجم: روبینہ یاسمین

آپ صرف ایک روڈ میپ دور ہیں...

روڈ میپر

آن لائن بزنس میں کامیابی کے لئے
اپنا روڈ میپ کیسے بنائیں

آپ کون سے قدم اٹھائیں، کب اٹھائیں اور کیسے اٹھائیں،
"روڈ میپر" آپ کو یہ تعین کرنے میں مددگار ثابت ہو گی۔

مصنف: محمد یوسف سعید
مترجم: روبینہ یاسمین

www.roadmaper.com

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

کاپی رائٹس © محمد یوسف سعید

کور ڈیزائنر: عزیز ڈیزائنر

ایڈیشن : اوّل

ناشر: داستان پبلشر، پاکستان

کاپی رائٹ © 2023 تمام حقوق محفوظ ہیں۔
یہ کتاب یا اس کا کوئی حصہ مصنف کی واضح تحریری اجازت کے بغیر کسی بھی طریقے سے دوبارہ تیار یا تقسیم نہیں کیا جا سکتا، سوائے کتاب کے جائزے میں مختصر اقتباسات کے استعمال کے۔

کمپنیوں کی طرف سے اپنی مصنوعات کو الگ کرنے کے لیے استعمال کیے جانے والے عہدوں کا اکثر دعویٰ کیا جاتا ہے کہ بطور ٹریڈ مارک۔ اس کتاب میں اور اس کے سرورق پر استعمال ہونے والے تمام برانڈ کے نام اور پروڈکٹ کے نام تجارتی نام، سروس مارکس، ٹریڈ مارکس اور ان کے متعلقہ مالکان کے رجسٹرڈ ٹریڈ مارک ہیں۔ پبلشرز اور کتاب اس کتاب میں مذکور کسی پروڈکٹ یا وینڈر سے وابستہ نہیں ہیں۔ کتاب کے اندر جن کمپنیوں کا حوالہ دیا گیا ہے ان میں سے کسی نے بھی کتاب کی توثیق نہیں کی ہے۔

آئی ایس بی این (ISBN) 978-969-696-911-2

آپ ہیں بس

ایک روڈمیپ دور...

www.roadmaper.com

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

روڈ میپر پرنٹ بک ابھی آرڈر کریں۔

[www.roadmaper.com/ printbook](www.roadmaper.com/printbook)

واٹس ایپ +923192252312

https://wa.me/qr/TZ2JHKUF7SC3L1

برائے فروخت نہیں۔

فہرست

انتساب I

پیش لفظ II

دیباچہ VI

تعارف XI

حصہ اول: بنیاد 1

پہلا باب 3

خود کو جانیں 3

شخصیت کی خصوصیات 4

شخصیت کے ٹیسٹ 5

اپنی دریافت کے سفر پر نکلیں 8

دوسرا باب 11

آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں؟ 11

اپنی آمدنی اور اخراجات کو مکمل وضاحت سے سمجھیں 12

آمدنی اور اخراجات کا تجزیہ 14

اپنی عادات، شخصیت اور طرز فکر سے آگاہی 16

تیسرا باب 20

زندگی میں کہاں جانا ہے؟ 20

لوگوں کے زیر اثر کس طرح ہم غلط راستہ اختیار کر لیتے ہیں 21

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

شائنی آبجیکٹ سنڈروم(SOS) 23

کامیابی آپ کے لیے کیا معنی رکھتی ہے؟ 25

آپ کا اپنا منفرد کامیابی کا تصور۔ 25

سب کچھ ممکن ہے 28

چوتھا باب 30

روڈمیپ 101 30

روڈمیپ۔ یہ کیا ہے، اور آپ کو اس کی ضرورت کیوں ہے؟ 31

روڈمیپ آپ کی زندگی میں یقین لاتا ہے۔ 36

روڈمیپ آپ کو صحیح وقت پر صحیح معلومات مہیا کرتا ہے 40

پانچواں باب 42

اپنے آپ کو اور اپنے حالات کو سمجھنا 42

میزلو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی 43

دوہری مشکل 46

تین بنیادی انسانی ضروریات 47

کمائی اور ترقی کے پانچ مراحل 49

ہر سطح پر اپنی ضروریات تلاش کریں: 52

اپنی انفرادیت تلاش کریں 58

آپ کی انفرادیت کیا ہے؟ 59

آپ کے حالات 61

چھٹا باب 63

کاروبار اور انٹرپرینیورشپ کو سمجھنا 63

کاروباری بمقابلہ انٹرپرینیور 64

اپنے آپ کو اور اپنی حقیقی صلاحیت کو کیسے تلاش کریں؟ 66

آپ کاروبار کیوں کرنا چاہتے ہیں؟ 68

آپ کو کتنے پیسوں کی ضرورت ہو گی؟ 69

آپ کی پروڈکٹ یا سروس کیا ہے؟ 72

انٹرپرینیورز کی سطحیں(LEVELS) 74

انٹرپرینیورشپ پر مذہبی نقطہ نظر 78

حصہ اول کا خلاصہ 80

حصہ دوم 82

روڈمیپ فریم ورک 82

ساتواں باب 84

مرحلہ 1: ہدف(GOAL)/منزل 84

اپنے ہدف کی وضاحت کریں(گول سیٹنگ فریم ورک) 84

اپنے مقصد(Purpose) کی وضاحت کریں 84

اپنے SMART Goal کی وضاحت کریں 86

کیا یہ ضرورت ہے یا معیار زندگی بہتر کرنے کی طلب؟ 89

ایک سال میں ایک بڑا ہدف۔ 90

آٹھواں باب 95

مرحلہ 2: سواری(VEHICLE) 95

آپ کی سواری کیا ہو گی؟ 95

آپ کون سی سواری کا انتخاب کریں گے؟ 95

روڈمیپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

سواری کی صلاحیت کیا ہے؟ 96

'نہیں' کی طاقت 97

نواں باب 98

مرحلہ 3: ڈرائیور 98

آپ کا ڈرائیور کیا ہے؟ 98

دسواں باب 113

مرحلہ 4: وقت 113

وقت کے تجزیہ کا فریم ورک 113

آپ کے پاس کتنا وقت ہے؟ 114

ہدف / پروجیکٹ کو کتنا وقت درکار ہے؟ 117

ٹائم مینجمنٹ کیلکولیٹر 122

ٹائم کیلکولیٹر چارٹ میں کیسے اندراج کریں؟ 124

کیا آپ دوسرے لوگوں کا وقت خرید سکتے ہیں؟ 126

گیارھواں باب 127

مرحلہ 5: وسائل 127

مہارتیں (Skills) 127

مہارت بمقابلہ کاروبار 128

زیادہ تر مہارتوں (ہنر) کی تین سطحیں ہیں 129

بارھواں باب 133

مرحلہ 6: ماحولیات 133

صحیح ماحول کی تعمیر 133

برائے فروخت نہیں

طویل مدتی 139

تیرھواں باب 141

مرحلہ 7: سرمایہ کاری 141

کتنی سرمایہ کاری کی ضرورت ہے؟ 141

چودھواں باب 146

مرحلہ 8: احتساب 146

آپ کو کون جوابدہ بنائے گا؟ 146

کیا آپ خود کو جوابدہ بنا سکتے ہیں؟ 147

نظام آپ کو جوابدہ بناتے ہیں 148

دوسرے لوگ آپ کو جوابدہ بناتے ہیں 151

پندرھواں باب 153

مرحلہ 9: رہنما 153

آپ کا رہنما کون ہو گا؟ 153

DIKIWI درجہ بندی 154

آپ کو کس کی ضرورت ہے؟ 159

سولہواں باب 163

مرحلہ 10: جدوجہد اور چیلنجز 163

جدوجہد اور چیلنجز جن کا آپ سامنا کر سکتے ہیں 163

اپنے چیلنجز کا پتہ کیسے لگائیں؟ 163

اس جدوجہد کے سامنے کیسے ثابت قدم رہا جائے؟ 164

سترھواں باب 165

مرحلہ 11۔ بدترین صورت حال کا تجزیہ 165

بدترین صورت حال کیا ہو سکتی ہے؟ 165

بدترین صورت حال کیا ہو سکتی ہے؟ 166

اگر آپ اپنی منزل تک نہ پہنچ سکے تو کیا ہو گا؟ 167

اٹھارواں باب 171

مرحلہ 12: زندگی کے سیٹ 171

1. مذہب سیٹ 172

2. مائنڈ سیٹ 172

3. دل سیٹ 173

4. صحت سیٹ 173

5. ماحول سیٹ 174

6. خاندان سیٹ 174

7. مہارت سیٹ 175

حصہ دوم کا خلاصہ 176

واپس دینے کا وقت 178

روڈمیپ سپیڈ بوسٹرز 180

1. شدید خواہش 180

2. غیر منصفانہ فائدہ 181

3. 4x کی طاقت 183

4. مواقع کی قوت کا تجزیہ کرنے کی صلاحیت 187

5. سڑک پر رہنا 188

روڈمیپ ای بک برائے فروخت نہیں

6. ایک پر توجہ مرکوز رکھیں 190

7. مشکل کی سطح (آپ کا کام کتنا دشوار ہے؟) 192

8. قابل توسیع ہونا 194

9. نامعلوم کی طاقت 195

10. مارکیٹ کے ساتھ رواں دواں 196

11. جذبات بمقابلہ عمل 197

12. ڈوبی لاگت 199

13. کمپاؤنڈنگ 200

14. ٹائمنگ 201

15. اشتراک 202

16. فائدہ اٹھانا 203

17. کمیونٹی اور نیٹ ورک 204

18. سیکنڈ آرڈر کے نتائج 205

حصہ سوم کا خلاصہ 207

حصہ چہارم 211

روڈمیپ کے نفاذ کے مراحل 211

کم از کم قابل عمل روڈمیپ (MVR) 213

1. مدد کا مرحلہ 217

صفر سے ہزاروں تک کیسے جائیں۔ 217

آمدنی > اخراجات 217

مہارت کی تعمیر اور فروخت پر بنیادی توجہ 217

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

2. تعمیر کا مرحلہ 223

ہزاروں سے لاکھ تک کیسے جائیں۔ 223

3. ترقی کا مرحلہ 227

ایک لاکھ سے دس لاکھ تک کیسے جائیں؟ 227

4. منافع بڑھانے کا مرحلہ (سکیل سٹیج) 232

مدد، تعمیر، ترقی اور منافع 235

5. روانگی کا مرحلہ (ایگزٹ سٹیج) 237

ایگزٹ کیسے کریں؟ 237

6. مالک بننے کا مرحلہ 239

دولت کے مالک کیسے بنیں اور دولت پیدا کیسے کریں؟ 239

حصہ چہارم کا خلاصہ 242

نتیجہ 247

اس کے بعد کیا ہے؟ 248

1. بلا معاوضہ مدد اور رہنمائی 248

2. با معاوضہ مدد اور رہنمائی 250

• بزنس کوچنگ 250

مشکور 251

مصنف کے بارے میں 254

مصنف سے رابطے کی معلومات 256

انتساب

یہ کتاب ان تمام لوگوں کے لیے ہے جو سوچتے ہیں اور یقین رکھتے ہیں کہ ان میں اعلیٰ مقام پانے اور دوسروں کی مدد کرنے کی خداداد صلاحیت ہے۔ وہ صرف جمود کا شکار ہیں اور ایک واضح روڈ میپ تلاش کرنے سے قاصر ہیں جو انہیں ان کے مطلوبہ ہدف کی جانب لے جائے گا۔ یہ کتاب آپ کو کامیابی کے لیے اپنا روڈ میپ تلاش کرنے میں مدد دے گی تاکہ آپ ان لوگوں کی مدد کر سکیں جو آپ کے ساتھ منسلک ہیں، اور جو آپ کا انتظار کر رہے ہیں۔ اپنا روڈ میپ بنا کر اپنی زندگی کے حتمی روڈ میپر بنیں اور ان لوگوں کی مدد کریں جن کے لیے آپ کو یہاں بھیجا گیا ہے۔

برائے فروخت نہیں۔

پیش لفظ

اگر آپ نے آن لائن کاروبار کے میدان میں قدم رکھنے کا فیصلہ کر لیا ہے۔ آپ یوٹیوبر، بلاگر، یا فری لانسر بننا چاہتے ہیں۔ آرٹیفیشل انٹیلی جنس، بلاک چین، گیم ڈویلپمنٹ، ایتھیکل ہیکنگ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ویڈیو ایڈیٹنگ، سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ، اور موبائل ایپ ڈویلپمنٹ سیکھنا چاہتے ہیں؟ اپنے کاروبار کی تعمیر، ترقی اور اس کو نفع بخش کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کو اس پورے طریقہ کار کی وضاحت کی ضرورت ہے۔

میرا مشاہدہ ہے کہ اکثر لوگوں کی سوچ واضح نہیں ہوتی ہے یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر لوگ کامیابی نہیں حاصل کر پاتے۔ روڈ میپ سے وضاحت ملتی ہے۔ یہ وہ مقام ہے جہاں پر یہ کتاب روڈ میپر آپ کی مدد کرے گی کہ کامیابی کے لیے اپنا روڈ میپ کیسے بنایا جائے۔

یوسف میرے دوست ہیں اور ہمارا برسوں کا ساتھ ہے۔ ان کے روڈ میپ کی مہارت نے 2019 میں ہمارے ایونٹ سیکھنا سیکھو میں بہت مدد کی۔ یہ کیوں، وہ کیوں، اسے اس سے کیسے جوڑنا ہے، وغیرہ۔ میں نے بذات خود ان کی مہارت کا مشاہدہ کیا ہے۔ اسی لیے میں نے انہیں اپنے فیس بک گروپ کا ایڈمن بھی بنایا، جس کا نام ہے، Learn Freelancing With Hisham Sarwar انہوں نے اس گروپ میں میرے ساتھ بہت محنت سے کام کیا ہے اور شروع میں میرا پیغام وسیع پیمانے پر لوگوں تک پہنچانے میں میری بہت مدد کی ہے۔

میں نے یوسف سے کہا ہے کہ وہ اس کتاب میں اپنا تفصیلی تعارف شامل کریں کیونکہ لوگوں کو معلوم ہونا چاہیے کہ انہوں نے آن لائن کاروبار کے میدان میں کتنا نمایاں کام کیا ہے اور یہ کتنے قابل انسان ہیں۔ لیکن مجھے علم ہے کہ وہ اپنے بارے میں زیادہ بات نہیں کریں گے کیونکہ قابل قدر لوگ کام کرنے پر زیادہ توجہ دیتے ہیں۔ میری خواہش ہے کہ آپ انہیں جانیں اور کامیابی کے لیے اپنا روڈمیپ بنانے کے لیے ان سے رابطے میں رہیں۔

یوسف آن لائن کاروبار میں ایک دہائی کا تجربہ رکھتے ہیں۔ وہ 2011 سے اس میدان میں مصروف کار ہیں اور لوگوں کو آن لائن کاروبار کے بارے میں تعلیم دے رہے ہیں۔ جس سے بڑی تعداد میں لوگوں کو معاشی خودکفالت کے رستے پر چلنے میں مدد ملی ہے۔

یہ بات قابل ذکر ہے کہ وہ پاکستان میں آن لائن کاروبار کو فروغ دینے اور اس کی مدد سے لوگوں کو خودکفیل بنانے میں پیش پیش ہیں۔ اس وژن کے ساتھ انہوں نے انٹرنیٹ بزنس ٹریننگ (IBT) کی بنیاد رکھی جس نے ہزاروں افراد کو معاشی خودکفیل بننے اور اپنی کامیابی کی داستان رقم کرنے کے قابل بنایا۔ وہ پاکستان کے پہلے فلیپا سپر سیلرز میں سے ایک ہیں۔ ان کی ٹریننگ نے لوگوں کو ویب سائٹ فلپنگ کی دنیا سے متعارف کروایا۔ اس ٹریننگ سے لوگوں نے سیکھا کہ کس طرح وہ اپنی ویب سائٹس کو فروخت کرکے بھاری منافع حاصل کرسکتے ہیں اور اپنی زندگی کو خوشحال بناسکتے ہیں۔

جی ہاں یہ وہی ایونٹ مینیجر ہیں جنہوں نے 2014 میں اس وقت نیٹ ورکنگ ایونٹس منعقد کروانے کا آغاز کیا جب آن لائن دنیا سے منسلک فری لانسرز اور سولو انٹرپرینیور آف لائن تقریبات اور ملاقاتوں کے عادی نہیں تھے۔

انہیں **پاکستان میں کاروبار کا ٹونی رابنز** قرار دیا جائے تو غلط نہیں ہو گا یہ قطعی طور پر مبالغہ آرائی نہیں ہے کیونکہ یہ گہری سوچ, اچھی سمجھ بوجھ اور غور و فکر کرنے والے انسان ہیں۔

وہ گزشتہ سال مختلف آن لائن کاروبار کے روڈ میپ چارٹس کے ہمراہ میرے پاس آئے۔ جہاں انہوں نے بتایا کہ روڈ میپ درج ذیل نقاط میں کس طرح سے مدد گار ثابت ہو سکتے ہیں:

- مخصوص میدان میں کیسے اترا جائے.
- سب کو اپنے سفر میں رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے ان سنگ راہ سے کیسے بغیر کسی پریشانی کے بچ کر گزرا جائے۔

میں نے اپنا مشاہدہ یوسف کو بتایا کہ زیادہ تر لوگ انفرادی مہارت کی سطح پر ٹھہر جاتے ہیں اور اسے منافع بخش نہیں بنا پاتے۔

- وہ لاعلم ہوتے ہیں کہ اہداف کیسے طے کیے جائیں۔
- وہ فریم ورک کے بارے میں نہیں جانتے۔
- وہ انفرادی سطح پر کام کرتے ہیں اور جب انہیں مطلوبہ نتائج نہیں ملتے ہیں تو وہ اپنا میدان تبدیل کر لیتے ہیں۔ وہ اپنے راستے سے ہٹ کر بھٹک جاتے ہیں اور اسی وجہ سے کامیابی حاصل نہیں کر پاتے۔

یوسف نے اس کتاب میں جو کچھ لکھا ہے اور جس انداز سے فکری عمل کو انہوں نے دعوتی عمل کی شکل میں مرتب کیا ہے اس سے مجھے بے حد خوشی ہوئی ہے۔ اس کتاب میں روڈ میپ کے ہر قدم پر مدد دینے کے لئے مختلف ٹولز ہیں جو اپنے اہداف کے حصول کی طرف قدم

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

اٹھانے میں آپ کی مدد کریں گے۔ آن لائن فیلڈ میں ناکام ہونیوالوں کو ممکنہ طور پر جن سوالوں کے جوابات کی ہمیشہ تلاش رہتی ہے ان میں سے چند ایک یہ ہیں:

- آپ ہار کیوں مان لیتے ہیں؟
- آپ اپنے ہدف تک کیوں نہیں پہنچ پا رہے ؟
- آپ اپنے میدان کی شناخت کیوں نہیں کر پا رہے ؟
- آپ اپنی موزوں جگہ کیوں نہیں ڈھونڈ پا رہے ؟
- آپ مقابلے سے کیوں بھاگتے ہیں؟
- آپ کس طرح شناخت کریں گے کہ آپ کو کون سا کام کرنے کی ضرورت ہے ؟
- آپ کو وہ کام کتنا عرصہ کرنا ہے ؟
- آپ کو وہ کام کب چھوڑنا ہو گا؟
- کیسے کاروبار کو تعمیر، ترقی اور سکیل کیا جائے ؟

یہی وہ مقام ہے جہاں یہ کتاب روڈ میپر آپ کیلئے ایک رہنما کا کردار ادا کرے گی۔ میری مخلصانہ تجویز ہے کہ یہ کتاب ضرور پڑھیں اور جو پڑھیں اس پر عمل بھی ضرور کریں تا کہ جس کامیابی کیلئے آپ تگ و دو کر رہے ہیں یہ کتاب آپ کو اس تک پہنچانے کا روڈ میپ دے سکے۔

ہشام سرور
بیئنگ گرو کے بانی
ورک چیسٹ ڈاٹ کام کے شریک بانی
انفومسٹ سروسز کے چیف ایگزیکٹو آفیسر

دیباچہ

آپ اپنا آن لائن کاروبار شروع کرنے کا سوچ رہے ہیں؟ الجھن میں ہیں کہ کس میدان میں قدم رکھنا ہے؟ کس آن لائن شعبے کا انتخاب کریں؟ کہاں قسمت آزمائی کریں؟ سمت کے احساس کی کمی؟ جانا تو ہے، لیکن جانا کہاں ہے؟

تو پریشان نہ ہوں آپ کی پکار سن لی گئی ہے! آپ کی تمام مشکلات کو سمجھتے ہوئے، یہ کتاب **'روڈ میپر'** تصنیف کی گئی ہے ۔جو آپ کے تمام ابہام دور کر دے گی اور آپ کو ایک واضح فہم کے ساتھ ساتھ آپ کا اپنا روڈ میپ بنانے کے طریقے کے بارے میں قابل عمل تجاویز بھی فراہم کرے گی. یہ روڈ میپ آپ کو براہ راست کامیابی کی طرف لے جائے گا۔

اس کتاب کی تصنیف کا ارادہ دو ہزار سترہ (2017) کے رمضان المبارک میں کیا جب گیارہ آن لائن کاروبار کے روڈ میپس تشکیل دئے تھے اس وقت مجھے لوگوں کی معاشی خود کفالت کے لئے کچھ با معنی کام کرنے کا خیال آیا۔ مجھے ادراک ہوا کہ میرے پاس اس وقت آن لائن کاروبار کے میدان میں دس سال سے زیادہ کا تجربہ ہے ، میں نے متعدد آن لائن کاروبار کئے تھے اور مجھے اس میدان کے نشیب و فراز کا بخوبی علم تھا۔ میرا یہ علم میرے ارد گرد کے افراد کی زندگیوں پر مثبت اثر ڈال سکتا تھا۔ میرا ہمیشہ سے ماننا تھا کہ علم کو اس کے متلاشی افراد تک ضرور پہنچانا چاہیے۔

اس یقین کی بدولت، میں نے بارہ ہفتوں پر محیط ایک تربیتی نشست کا اہتمام کیا جہاں میں نے مختلف آن لائن کاروباری شعبوں کے بارے میں روڈمیپ بنائے جو مندرجہ ذیل ہیں:

. بلاگنگ روڈمیپ

2. فری لانسنگ روڈمیپ

3. ایفیلیئیٹ مارکیٹنگ روڈمیپ

4. سوشل میڈیا مارکیٹنگ روڈمیپ

5. ویب پراپرٹیز روڈمیپ

6. سروس ایجنسی روڈمیپ

7. ایپس روڈمیپ

8. پروڈکٹ لانچ روڈمیپ

9. ای کامرس روڈمیپ

10. SAAS روڈمیپ

11. سٹارٹ اپ روڈمیپ

مجموعی طور پر، میں نے گیارہ مختلف آن لائن کاروباری شعبوں کے لیے گیارہ طاقتور اور قابل عمل روڈمیپ مرتب کئے ہیں۔ آپ دیئے گئے لنک کی مدد سے بلا معاوضہ ان روڈ میپس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔ www.internetbusinesstrainings.com/forum

روڈمیپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

ہم سب نے آن لائن کاروبار کے حوالے سے لاتعداد افراد کی نمایاں کامیابیوں کے قصے سن رکھے ہیں۔ یہ افراد اپنی کامیابیوں اور کمائیوں کی تفصیل بتاتے ہیں اور اس بات سے بھی

آگاہ کرتے ہیں کہ کس طرح کامیابی نے ان کی کایا پلٹ دی۔ افسوس کی بات یہ ہے کہ کسی خاص ہدف کو حاصل کرنے کے طریقہ کار کے بارے میں زیادہ صحیح معلومات دستیاب نہیں ہیں۔ کامیابی کے سفر میں کیا رکاوٹیں آئیں گی، کیا کرنا ہے کیا نہیں کرنا ہے، اور اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو کیا کرنا چاہیے۔ ان سب معلومات کا فقدان نظر آتا ہے

میں نے محسوس کیا کہ ان مسائل کو حل کرنے کے لیے کام کرنا کافی ضروری ہے، اس لیے میں نے ایک کتاب کی تصنیف پر کام شروع کیا جو ان مسائل کو حل کرنے میں مدد دے۔ تقریباً پندرہ سال پہلے جب میں نے اپنے آن لائن کاروباری سفر کا آغاز کیا تو میرے پاس کوئی صحیح رہنمائی نہیں تھی۔ مجھے تعلیم دینے والا کوئی نہیں تھا، یا یوں کہیں کہ مجھے کوئی مل نہیں رہا تھا جو میری رہنمائی کرتا اور بتاتا کہ مجھے کس راستے پر چلنا ہے، کن رکاوٹوں سے بچنا ہے، مختلف مشکلات کا سامنا کرتے ہوئے کیا اقدامات کرنے ہیں، اور کس طرح منظم انداز میں اپنی مطلوبہ منزل کی جانب بڑھنا ہے۔ کس طرح اپنے ہدف کے حصول کے لئے رواں دواں رہنا ہے۔

چونکہ میں نے بذات خود پوری تندہی سے یہ جدوجہد کی ہے، اس لیے مجھے ان تمام لوگوں کے درد کا ادراک ہے جو میرے جیسے حالات سے گزر رہے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ میں نے آپ کی اس پریشانی کا خاتمہ کرنے کا فیصلہ کیا اور آپ کو واضح طور پر سمجھانے کا ارادہ کیا کہ آن لائن کاروبار میں آپ اپنے سفر کا آغاز کیسے کریں۔ جب آپ اس کتاب سے استفادہ کرنے کے بعد اپنا کیریئر شروع کرنے اور بہترین بنانے کے لیے اپنے سفر کا آغاز کریں گے، تو آپ اپنی رکاوٹوں کو دور کرنے اور مشکلات کا سامنا کرنے کے لئے اچھی طرح سے تیار ہوں گے۔ آپ کو اس علم اور رہنمائی سے لیس کیا جائے گا کہ آپ کو بخوبی معلوم ہوگا کہ کون سا راستہ اختیار کرنا

ہے، یوٹرن لینے سے کیسے بچنا ہے، کہاں ٹکرانے سے بچنا ہے، اور پتھریلے مقام سے ٹکرانے کے باوجود اپنے ہدف پر کیسے ثابت قدم رہنا ہے۔

میرے علم کی بنیاد برسوں کی محنت سے حاصل ہونے والا تجربہ ہے۔ گزشتہ پندرہ برسوں میں ان گنت آن لائن منصوبوں پر کام کرنے کے بعد، مجھے اپنے حصے کی کامیابیاں بھی ملیں اور بہت سی ناکامیوں کا مزہ بھی چکھا۔ میری مخلصانہ کوشش ہے کہ آپ کو میری طرح اپنے اہداف کو حاصل کرنے میں پریشانیوں کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ میری تمنا ہے کہ یہ چیزیں آپ کے لیے مختلف اور بہت بہتر ہوں۔ یہ وہ مقام ہے جہاں آپ کے زیر مطالعہ کتاب 'روڈ میپر' آپ کو مدد فراہم کرے گی۔

موجودہ دور میں لوگ بعض وجوہات کی بنا پر اپنی کوششوں کو نتیجہ خیز بنائے بغیر ایک میدان سے دوسرے میدان میں قسمت آزمائی کرتے چلے جاتے ہیں۔ سب سے پہلے، ان میں سے اکثر لوگ اپنی خواہشات کا تعاقب کرتے ہیں یا میڈیا میں جو کچھ بھی بڑھا چڑھا کر بیان کیا جا رہا ہو اسی طرف چل پڑتے ہیں۔ لہذا، اگر دس افراد ایفیلیئیٹ مارکیٹنگ کے ذریعے کامیابی حاصل کرتے ہیں، تو گیارہواں فرد بھی اسی میدان میں اپنا آن لائن کیریئر شروع کرنے کا سوچتا ہے۔ یہ فرد اس میدان میں پیش آنے والی مشکلات سے ناآشنا ہوتا ہے نہ ہی اس کو معلوم ہوتا ہے کہ یہ میدان اس کے لئے موزوں ہے یا نہیں. اس فرد کو اپنی سمت کا بھی واضح ادراک نہیں ہوتا۔

دوم، لوگ اپنے فطری رجحان کو نظر انداز کر دیتے ہیں، وہ اپنے اندر کی آواز نہیں سن پاتے، یا اگر سنتے ہیں تو اس پر توجہ نہیں دیتے. نتیجے کے طور پر، وہ غلط میدان کا انتخاب کر بیٹھتے ہیں جس کے غیر مطلوبہ نتائج بر آمد ہوتے ہیں۔

اب کی بار، میری کوشش ہے کہ اپنے قارئین کی سوچ کو واضح سمت دوں۔ میری خواہش ہے کہ آپ اپنے سفر کی ابتدا عزم کامل، آگاہی، اور سمت کے واضح احساس کے ساتھ کریں۔ مختلف روڈ میپس پر کام کرتے ہوئے مجھے احساس ہوا کہ ان سب کا ایک خاص خاکہ ہے۔ اس خاکے کی جزیات کے بھرپور مطالعے کے بعد میں نے روڈ میپ کے بارہ فریم ورکس کی نشاندہی کی۔ یہ وہ کلیدی عناصر ہیں جن کے بغیر آپ کامیاب نہیں ہو سکتے اور نہ ہی اپنی مطلوبہ منزل تک پہنچ سکتے ہیں۔ میں نے روڈ میپ کے بارہ فریم ورکس ، بنیادوں کو درست کرنے کے لیے مرتب کئے ہیں تاکہ ہر وہ فرد جو آن لائن کاروبار میں کامیابی حاصل کرنا چاہتا ہے وہ مربوط نظام بنا سکے ، اسے اپنی سمت معلوم ہو، وہ درست منصوبہ بندی کر سکے ، اور حسب آرزو اپنی ہر خواہش پوری کر سکے۔

میں پر امید ہوں کہ یہ کتاب آپ کو وقت بچانے، اپنی دشواریوں پر قابو پانے اور ہر وہ چیز حاصل کرنے میں آپ کی مدد کرے گی جو آپ کی آرزو ہے۔

برائے فروخت نہیں۔

تعارف

اس کتاب **'روڈ میپر'** کو چار بڑے حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔

ابتدائی حصے میں، اس بارے میں تفصیل سے وضاحت کی گئی ہے کہ کہ آپ اپنا آن لائن کیریئر شروع کرنے کے لیے ایک مضبوط بنیاد کیسے بنا سکتے ہیں۔ ایک آغاز کرنے والے کے لئے اپنے کیریئر کی تعمیر کے لیے ٹھوس بنیاد رکھنا ایک اہم معاملہ ہوتا ہے۔ اگر بنیاد درست اور ٹھوس نہیں ہوگی، تو اس پر اپنا پورا کیریئر بنانا کافی دشوار ہو جائے گا۔

اگر آغاز میں آپ کی بنیاد مضبوط نہیں ہوگی، تو آپ کے پاس اپنے کیریئر کی تعمیر کے لیے کوئی پختہ اساس نہیں ہوگی۔ آپ زندگی میں صرف اس صورت میں منظم انداز میں بہتر طریقے سے آگے بڑھ سکتے ہیں اور حسب آرزو وہ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔ جس کا آپ کا دل متمنی ہے، جب آپ کے پاس کسی قسم کی مضبوط بنیاد ہو۔

حصہ اول، آپ کے لئے قابل عمل ٹولز کی مدد سے ایک بنیادی معیار متعین کرنے کے لئے مختص کیا گیا ہے تاکہ آپ اپنے منصوبوں کو عملی جامہ پہنا سکیں۔

کتاب کا دوسرا حصہ 'روڈ میپ فریم ورک' بنانے کے لئے وقف ہے۔ یہ وہ مقام ہے جہاں پر ہم بارہ بنیادی فریم ورکس پر بات کرتے ہیں، جو کامیابی کے لیے آپ کا اپنا، ذاتی روڈ میپ وضع کرنے میں مدد دے سکتے ہیں۔ یہ حصہ آپ کی رہنمائی کرتا ہے کہ کس طرح آپ

ان بارہ فریم ورکس کو ایک ایسا روڈ میپ بنانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں جو آپ کی ضروریات اور خواہشات کے عین مطابق ہو۔

حصہ سوم میں ہم 'روڈ میپ سپیڈ بوسٹرز' پر بات کریں گے۔ یہ بوسٹرز آپ کو اپنے روڈ میپ کی منزل تک تیزی سے پہنچنے میں مدد کریں گے۔ ہم آپ کے روڈ میپ میں ہر بوسٹر اور اس کے مؤثر ہونے کا جائزہ لیں گے تاکہ آپ صحیح اسپیڈ بوسٹر کا انتخاب کر سکیں۔

حصہ چہارم میں، آن لائن کاروبار کے حوالے سے 'روڈ میپ کے نفاذ کے چھ مراحل' پر روشنی ڈالی گئی ہے۔

'پہلا مرحلہ۔ مدد کا مرحلہ'۔ اگر آپ فی الحال ہر ماہ کھینچ تان کر اپنی تنخواہ میں گزارہ کر رہے ہیں، اپنے آن لائن کاروبار کو شروع کرنے کے بارے میں واضح منصوبہ بنانا چاہتے ہیں، اور اسے کامیاب بنانے کے خواہش مند ہیں، تو یہ حصہ آپ کے لیے بالکل موزوں ہے۔

'دوسرا مرحلہ۔ تعمیر کا مرحلہ'۔ ایک بار جب آپ اپنا آن لائن کاروبار شروع کر لیتے ہیں، اور اپنے گھریلو اخراجات کا انتظام کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں، تو آپ فطری طور پر اپنے کاروبار کو بڑھانے کے خفیہ راز جاننا چاہتے ہیں۔ آپ جاننا چاہتے ہیں کہ کاروبار کی تعمیر کے لیے اپنی ٹیم، نظام اور طریقہ کار کو کیسے بہترین بنایا جائے۔ یہ جاننے کے لئے کتاب کا یہ حصہ کام آتا ہے اور اس مشکل کو آسان کر دیتا ہے۔

'تیسرا مرحلہ۔ ترقی کا مرحلہ'۔ یہ مرحلہ ان تمام لوگوں کے لئے وقف ہے جن کی آمدن میں اضافہ ہو رہا ہے، اور اب وہ اس آمدنی کو تیزی سے ترقی حاصل کرنے کے لیے استعمال کرنا

چاہتے ہیں۔ اگر آپ چھ فگرز سے زیادہ کما رہے ہیں، اس کاروبار کو کامیابی کی نئی بلندیوں تک لے جانا چاہتے ہیں، لیکن یہ سمجھنے کے لئے جدوجہد کر رہے ہیں کہ اپنے کاروبار کو کیسے بڑھایا جائے، اپنے پہلے سے پھلتے پھولتے کاروبار کو کس طرح مزید نفع بخش بنایا جائے، کون سے مواقع حاصل کیے جائیں، اور کیا آپ کو کسی دوسرے کاروباری شعبے میں تنوع پیدا کرنے کی جستجو کرنی چاہیئے یا نہیں. اگر آپ کے ذہن میں اسی قسم کے سوالات پیدا ہوتے رہتے ہیں تو کتاب کا یہ حصہ آپ کے لئے فائدہ مند ثابت ہو گا۔

'چوتھا مرحلہ۔ سکیل کرنے کا مرحلہ'۔ یہ طریقہ کار کا چوتھا مرحلہ ہے، اور اس تک پہنچنے میں لوگوں کو تقریباً چار سے چھ سال لگتے ہیں۔ اس مرحلے پر لوگوں کی آمدنی ان کے اخراجات کے مقابلے میں 50 سے 60 فیصد زیادہ ہوتی ہے۔ اگر آپ اچھی کمائی کر رہے ہیں، اور اب اپنے کاروباری عمل کو خودکار بنانا چاہتے ہیں اور اپنے موجودہ وسائل اور اثاثوں سے زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنا چاہتے ہیں، تو کتاب کا یہ حصہ آپ کے لئے ہے۔

'مرحلہ 5۔ روانگی (ایگزٹ) کرنے کا مرحلہ'۔ اس مرحلے پر، لوگ کافی مال دار ہوتے ہیں، اور حسب ضرورت بلکہ اس سے زائد دولت کما چکے ہوتے ہیں۔ وہ یا تو کاروبار کو فروخت کر کے یا چیف ایگزیکٹو آفیسر کا کردار کسی اور کو سونپ کر اس سے باہر نکلنا چاہتے ہیں۔ وہ کاروبار پر اپنے وقت کا تقریباً پانچ سے دس فیصد خرچ کرتے ہیں۔ اس مرحلے پر، وہ مکمل طور پر کاروباری طریقہ کار کے عملدرآمد کے مرحلے سے باہر نکلنا چاہتے ہیں، اور بغیر کسی سرگرم کردار کے صرف کاروبار اور اپنے اثاثوں کو بڑھانے پر توجہ مرکوز کرنا چاہتے ہیں۔ اگر یہ مرحلہ آپ کی موجودہ صورت حال کے مطابق ہے، تو کتاب کے اس حصے کا مطالعہ آپ کے لئے سود مند ثابت ہو گا۔

'مرحلہ 6۔ مالک بننے کا مرحلہ'۔ یہ تب ہوتا ہے جب کوئی شخص جس نے بہت کچھ حاصل کیا ہو، اور کافی دولت کمائی ہو وہ سرگرم طور پر کام کرنے کے مرحلے سے نکل جاتا ہے اور مختلف موزوں مواقع میں سرمایہ کاری کرکے دولت کے بہتر انتظام کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ اگر آپ نے کافی استحکام پیدا کر لیا ہے، اور آپ اپنے اخراجات سے کہیں زیادہ کما رہے ہیں، اور بغیر کسی پریشانی اور فکر مندی کے حقیقی مالک بننا چاہتے ہیں، تو آپ کو اس مرحلے پر اپنی توجہ مرکوز کرنی چاہئیے۔

اس کتاب کی ایک بڑی خصوصیت یہ بھی ہے کہ اپنے مطلوبہ قارئین کی مختلف شخصیات اور ضروریات کو مدنظر رکھتے ہوئے، آپ اسے مکمل پڑھنے کی بجائے کسی بھی حصے سے شروع کر سکتے ہیں۔ ترقی کے جس مرحلے پر آپ موجود ہیں، آپ کی دلچسپی کے شعبے، اور آپ جس جدوجہد سے گزر رہے ہیں، اس کی نسبت سے آپ پر منحصر ہے کہ آپ کتاب کا متعلقہ حصہ کھول سکتے ہیں اور اس کو اپنے کاروبار کی بہتری کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ اگر آپ ابتدا سے شروع کرنا چاہتے ہیں، تو پہلے حصے سے پڑھنا شروع کریں۔ کیونکہ شروع سے پڑھنے سے آپ کو اپنی زندگی اور کاروبار کو بہترین انداز میں ترتیب دینے کے بارے میں واضح طور پر سمجھنے میں مدد ملے گی۔

مجھے پوری امید ہے کہ آپ اس کتاب سے بھرپور فائدہ اٹھائیں گے اور اپنی صلاحیتوں کو دریافت کرنے کے ساتھ ساتھ اپنے لیے ایک منافع بخش کاروبار جمانے میں کامیاب ہوں گے۔ اگر آپ ابھی کچھ الجھن محسوس کر رہے ہیں، آپ کی سوچ واضح نہیں ہے اور آپ تناؤ محسوس کر رہے ہیں تو یہ فکر کی بات نہیں ہے۔ ہم سب اس مرحلے سے گزر چکے ہیں۔

آپ جان لیں کہ آپ تنہا نہیں ہیں۔ آپ اس سے زیادہ مضبوط اور بہادر ہیں جتنا آپ خود کو سمجھتے ہیں، اور میں مستقل آپ کے ساتھ ہوں۔ مجھے اپنا کوچ اور رہنما بننے کا موقع دیں۔ مجھے اپنی مدد کرنے اور اس تمام تناؤ اور ذہنی دباؤ سے بچانے کی اجازت دیں جو آپ کو ستاتے رہتے ہیں۔ اپنے خالق، یا کائنات کی طاقت (جس پر بھی آپ کا یقین ہے) پر بھروسہ رکھیں اور خود پر اعتماد رکھیں کہ یہ کتاب چن کر آپ نے صحیح انتخاب کیا ہے۔ ایک دوسرے کے ساتھ باہم مل کر، ہم حیرت انگیز کام کر سکتے ہیں اور آپ کے تمام اہداف اور خوابوں کو حاصل کرنے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔ اس سفر پر خوش قسمتی آپ کے قدم چومے۔

آیئے اس سفر کا ایک مثبت سوچ اور احساس کے ساتھ اکٹھے آغاز کریں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

حصہ اول: بنیاد

"آپ کمزور بنیاد پر ایک عمارت کی تعمیر نہیں کر سکتے۔ اگر آپ کو ایک مضبوط غیر معمولی ساخت حاصل کرنا ہے تو آپ کے پاس مضبوط بنیاد ہونی چاہیے"۔ گورڈن بی ہنکلے

کامیابی کے سفر کا آغاز، خواہ وہ ذاتی، روحانی، مالی یا کسی بھی قسم کی کامیابی ہو، ہمیشہ ایک ٹھوس بنیاد رکھنے سے ہوتا ہے۔ آپ آج جو بھی بنیاد رکھیں گے وہ طویل المعیاد نتائج کی حامل ہو گی۔ اگر آپ اپنی حالیہ زندگی سے مطمئن نہیں ہیں تو اس کی ممکنہ وجہ ماضی میں ٹھوس بنیاد نہ رکھ پانا ہو سکتی ہے۔ آپ کی اساس مضبوط ہو گی تو ہی آپ زندگی میں یادگار کامیابیاں حاصل کر پائیں گے۔

ارے، آپ تو متفکر نظر آنے لگے. آپ کو فکر کرنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے کیوں کہ میں اب اس کتاب کی شکل میں بطور رہنما آپ کے ساتھ ہوں۔ آپ کی زندگی جلد ہی درست ڈگر پر آجائے گی اور آپ کو پٹڑی پر چڑھانا میرا کام ہے۔ اگر آپ اس کتاب کا بھرپور توجہ سے مطالعہ کر پائیں تو آپ کو درکار وہ بنیاد رکھنے میں مدد مل جائے گی جس پر آپ کی پوری زندگی اور کاروبار کا دارومدار ہے۔ کتاب کا یہ حصہ مکمل طور پر ایک ٹھوس اساس رکھنے کے لئے مختص کیا گیا ہے۔ مضبوط بنیاد تین لازمی اجزا پر مشتمل ہے۔

1. خود آگاہی
2. اس بات سے واقف ہونا کہ آپ اس وقت کس مقام پر کھڑے ہیں
3. اس بات کا فہم رکھنا کہ آپ زندگی میں کس مقام تک پہنچنا چاہتے ہیں

ان تین پہلوؤں کے فہم اور سوجھ بوجھ کے بنا آپ کی زندگی کو درست سمت دینا محال ہے۔ آیئے اس حصے کے آئندہ ابواب میں ان عوامل کا فرداً فرداً جائزہ لیتے ہیں۔

میری تجویز ہے کہ اس رہنما کتاب کا مطالعہ کرتے وقت آپ اپنے ساتھ ایک ڈائری اور قلم ضرور رکھیں۔ اہم باتیں نوٹ کریں، اپنے خیالات بھی سپرد قلم کریں. کتاب میں درج آپ کی سوچ سے فرق تصورات کا بھی احاطہ کریں۔ اپنے خیالات ، محسوسات، کھوج اور تلاش کے سفر کو بار آور بنانے میں یہ حکمت عملی معاون ثابت ہو گی۔

اس کتاب سے استفادہ کرتے ہوئے عملی نقطہ نظر اپنائیں، تاکہ جب آپ کتاب میں تجویز کئے گئے امور کی تکمیل کر لیں تو عین اسی وقت ایک واضح لائحہ عمل کی صورت میں روڈ میپ آپ پر عیاں ہو جائے۔ آپ کا حتمی مقصد ایک واضح سمت کا تعین اور ایک جامع روڈ میپ کا حصول ہے تاکہ آپ بہترین منصوبہ ساز بنیں۔ مزید تاخیر کئے بنا اس حصے کے پہلے باب کی طرف چلتے ہیں۔

پہلا باب

خود کو جانیں

"خود کو جانے بغیر آپ ترقی نہیں کر سکتے". جان کیلون میکسویل

یہ آپ کی زندگی ہے، ٹھیک ؟ آپ ہی اس کے مرکزی اداکار اور ہدایت کار ہیں۔ اب جب کہ ہمیں یہ بات معلوم ہے، آپ بہتر سمجھ سکتے ہیں کہ اپنی زندگی کی کہانی کو درست سمت میں رکھنے کے لئے خود شناسی کتنی ضروری ہے۔ جب تک آپ کو صحیح معنوں میں پتہ نہیں ہو گا کہ آپ کون ہیں اور آپ کیا چاہتے ہیں، آپ اپنی زندگی کو مطلوبہ شکل میں ڈھالنے کی تگ و دو میں لگے رہیں گے۔ جب آپ کو پتہ ہی نہیں ہو گا کہ در حقیقت آپ کو کیا چاہیے، قدرتی بات ہے کہ آپ اس کو حاصل بھی نہیں کر سکیں گے۔

ہو سکتا ہے آپ سمجھتے ہوں کہ آپ اپنے آپ کو پہلے سے ہی جانتے ہیں۔ آپ کا یہ گمان درست ہو سکتا ہے لیکن ہو سکتا ہے کہ آپ نے یہ محسوس نہ کیا ہو کہ ہم مستقل تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔ ہمارے خیالات، چاہتیں، آرزوئیں، تمنّائیں، خواہشات، طاقتیں، کمزوریاں اور شخصیت۔ وقت کے ساتھ ساتھ سب کچھ بدل جاتا ہے۔

روڈ میپر اکیڈمی برائے فروخت نہیں

ہو سکتا ہے کہ کہ آپ کچھ چاہتے ہوں لیکن اس کو ایک سطحی خواہش سمجھتے ہوں۔ اکثر اوقات ہم اپنی حقیقی خواہشات اور ضروریات کو فراموش کر دیتے ہیں کیوں کہ ان کے بارے میں ہماری سوچ واضح نہیں ہوتی۔ مزید یہ کہ ہم اپنی خوبیوں اور خامیوں سے پوری طرح واقف نہیں ہوتے۔ یہی وجہ ہے کہ ہم اپنی خوبیوں کا بھرپور فائدہ اٹھانے سے قاصر رہتے ہیں اور اپنی خامیوں کو مؤثر طریقے سے کم نہیں کر پاتے۔ یہ امر ہمیں ہمارے حقیقی ٹیلنٹ کا فائدہ نہیں اٹھانے دیتا اور ہم اس مقام پر نہیں پہنچ پاتے جس کے ہم واقعی اہل ہوتے ہیں۔

جی ہاں، اسی لئے آپ کی کامیابی کے حصول کا روڈ میپ خود شناسی سے شروع ہوتا ہے۔ آپ اپنی صلاحیتوں سے مکمل طور پر آگاہ ہوں۔ آپ کو اپنی کمزوریاں معلوم ہوں۔ آپ اپنے ہوم گراؤنڈ پر کھیلیں گے جہاں ماحول آپ کے موافق اور آپ کی حوصلہ افزائی کرنے والے موجود ہوں گے تو آپ اپنے کام میں کمال حاصل کر سکیں گے۔

شخصیت کی خصوصیات

اپنے آپ کو بہتر جاننے کے لئے آپکو اپنی شخصیت کی خصوصیات کا تجزیہ کرنا ہو گا۔ کچھ آزمائشوں کی مدد سے شخصیت کو جانچا جا سکتا ہے۔ انہیں پرسنالٹی اسسمنٹ ٹیسٹ کہا جاتا ہے۔ لیکن کوئی بھی ٹیسٹ کرنے سے پہلے ان باتوں کو جاننا ضروری ہے۔

جیسا کہ، آپ کی شخصیت ہمیشہ ایک جیسی نہیں رہے گی۔ یہ آپ کے حالات اور تجربات کے مطابق بدلتی رہے گی۔ شخصیت کا امتحان دو دھاری تلوار ہے۔ یا تو یہ آپ کی شخصیت کو نکھارنے میں مدد دے گا یا یہ آپ کو ایک خانے میں محدود کر دے گا۔

پرسنالٹی ٹیسٹ کے مقاصد مندرجہ ذیل ہیں:

- اپنی استعداد، قدرتی صلاحیت، قوتوں اور خامیوں کو دریافت کریں اور خود کو بہتر جانیں۔ خود آگاہی اور خود شناسی آپ کی کامیابی کے روڈ میپ کا نقطہ آغاز ہیں۔

- اپنی شخصیت کی خصوصیات کے حامل، کامیاب اور نامور لوگوں کے بارے میں جاننا، تاکہ آپ کو علم ہو کہ آپ کے ہم مزاج لوگ کن میدانوں میں فتح کے جھنڈے گاڑ چکے ہیں۔

- یہ جاننا کہ آپ جس کامیابی کے خواہش مند ہیں اسے حاصل کرنے کے لیے آپ کو شخصیت میں کیا تبدیلیاں لانا درکار ہیں۔

شخصیت کے ٹیسٹ

شخصیت کے چند ٹیسٹ سے آگاہی حاصل کرتے ہیں۔

1. مائرز بریگز پرسنالٹی ٹیسٹ
2. ڈسک پرسنالٹی ٹیسٹ
3. ہیکساکو (HEXACO) شخصیت

روڈ میپر اکیڈمی برائے فروخت نہیں۔

1.مائرز بریگز پرسنالٹی ٹیسٹ

www.16personalities.com/free-personality-test

مائرز بریگز پرسنالٹی ٹیسٹ شخصیات کی مندرجہ ذیل 16 اقسام بیان کرتے ہیں:

- آئی(I)۔ باطن کی طرف مائل (انٹرووَرٹڈ)، تنہائی پسند، خاموش، اور محتاط / ای(E)۔ باہر کی چیزوں میں دلچسپی رکھنے والا (ایکسٹرووَرٹڈ)، بلند آواز، اور باہر جانے والا
- این(N)۔ وجدانی، بے ترتیب، بلا ضابطہ / ایس(S) ساخت، پیشن گوئی، اور قواعد
- ایف(F)۔ حساس اور جذباتی / ٹی(T)۔ سوچنے والا، دلیل سے سمجھنے والا، عقلی
- پی(P)۔ ادراک رکھنے والا. غیر فیصلہ کن / جے(J)۔ اندازہ لگانے والا، فیصلہ کن

2.ڈسک پرسنالٹی ٹیسٹ

http://discpersonalitytesting.com/free-disc-test

ڈسک(DISC) ماڈل چار مرکزی انداز D, I, S, C کو بیان کرتا ہے۔

- D غلبہ(Dominance) کے لیے ہے۔
- I اثرورسوخ(Influence) کے لیے ہے۔
- S استقامت(Steadiness) کے لیے ہے۔
- C ایمان داری(Conscientiousness) کے لیے ہے۔

3.ہیکساکو(HEXACO)شخصیت

https://hexaco.org/hexaco-online

ہیکساکو (HEXACO) پرسنالٹی ٹیسٹ زیادہ تر بزنس اس وقت استعمال کرتے ہیں جب وہ کسی ملازم کی خدمات حاصل کرتے ہیں۔HEXACO پرسنالٹی ٹیسٹ شخصیت کی چھ بڑی ڈائمینشنز کا اندازہ لگاتا ہے:

- دیانت داری۔عاجزی(Humility۔Honesty)
- جذباتیت(Emotionality)
- اسراف(Extraversion)
- رضامندی(بمقابلہ غصہ)(Agreeableness versus Anger)
- دیانتداری(Conscientiousness)
- تجربے کے لیے کشادگی(Openness to Experience)

نوٹ: اگر آپ شخصیت جانچنے کے ان تمام ٹیسٹ سے پہلی بار جان کاری حاصل کر رہے ہیں۔ برائے مہربانی صرف ایک شخصیت ٹیسٹ لیں۔ میری تجویز ہے کہ آپ مائرز بریگز پرسنالٹی ٹیسٹ(Myers Briggs Personality Tests)سے آغاز کریں۔اگر آپ تمام ٹیسٹ لیناشروع کر دیں۔تو یہ آپ کو الجھادیں گے۔آپ بہت زیادہ تاخیر کرنے لگیں گے اور عملی اقدام کرنے سے قاصر رہیں گے۔

ایک بار جب آپ ان میں سے کوئی بھی پرسنالٹی ٹیسٹ لے لیں تو درج ذیل مشق پر کام کریں۔

یہاں ایک چھوٹی سی مشق ہے جس پر آپ کو آج ہی کام کرنا چاہئے۔

اپنی دریافت کے سفر پر نکلیں

- پرسنالٹی ٹیسٹ کے نتائج کو مد نظر رکھتے ہوئے، سوچیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں، اور جو بھی جواب آپ کے ذہن میں آتا ہے اسے تحریر کر لیں۔

- مقصد پر گہری سوچ بچار کریں اور یہ جاننے کی کوشش کریں کہ کیا واقعی آپ خود کو اس سے جڑا ہوا محسوس کر رہے ہیں۔

- اپنے آپ سے سوالات پوچھیں جیسے:
  - کیا یہ واقعی مجھے چاہئے؟
  - کیا یہ مجھے خوشی دے گا؟
  - کیا یہ میری حقیقی امنگ کی طرح محسوس ہوتا ہے؟
  - کیا میں اسکے ساتھ منسلک ہوں؟
- جیسے ہی آپ اپنے آپ سے یہ سوالات پوچھیں گے، کچھ جوابات آپ کے ذہن میں ابھریں گے۔ جو بھی جواب آپ کے ذہن میں آئے اسے ایمانداری سے تحریر کر لیں۔ آپ کا لاشعور اس طرح کام کرتا ہے کہ اس کے سامنے جب سوالات رکھے جاتے ہیں تو یہ ان کے جوابات ڈھونڈ نکالتا ہے۔ تو امید ہے کہ آپ کو آپ کی الجھن کا حل آپ کے لاشعور کی طرف سے مل جائے گی۔

- ایک بار جب آپ کو اپنے مقصد کے بارے میں کچھ وضاحت مل جائے تو اس کا اپنی شخصیت کے ساتھ تعلق جوڑنے کی کوشش کریں۔

- سوچیں کہ کیا آپ کی شخصیت مطلوبہ مقصد کو عیاں کرنے کے لیے موزوں ہے۔

- ایک بار پھر، آپ کو اپنے آپ سے کچھ مشکل سوالات کرنے پڑیں گے جیسے:
  - کیا میرے پاس اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے درکار صلاحیتیں ہیں؟
  - میری کونسی خامیاں مجھے اپنے مقصد کو پورا کرنے سے روکتی ہیں؟
  - مجھے کس چیز پر کام کرنے کی ضرورت ہے؟
  - کیا میرے پاس اپنے مطلوبہ کامیابی کے تصور کو حقیقت کا روپ دینے کے لئے درست طرز فکر ہے؟
  - کیا میری عادتیں اتنی صحت مند ہیں کہ مجھے میری منزل کی سمت لے جاسکیں؟
- وہ جوابات لکھیں جو آپ کا لاشعور آپ کو مہیا کرتا ہے۔

- اپنے جوابات پر ہر ہفتے کچھ وقت صرف کریں تاکہ آپ اپنی شخصیت اور اپنے مطلوبہ مقصد کے درمیان رابطہ سمجھ سکیں۔

- ایک بار جب آپ ان شعبوں کے بارے میں بہتر طور پر آگاہ ہو جائیں جن پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے، تو عملی اور بامعنی اقدام لینا شروع کریں۔ مثال کے طور پر، آپ کو یہ احساس ہو سکتا ہے کہ آپ کے مقصد کے حصول کے لئے آپ کو زیادہ فعال رہنے کی ضرورت ہے جبکہ فی الحال، آپ آرام پسند اور سست ہیں۔ اس بصیرت کے ساتھ، آپ بخوبی جان جائیں گے کہاں بہتری کی ضرورت ہے۔ شاید، آپ ایک کامیاب

ڈیجیٹل مارکیٹر بننا چاہتے ہوں، اور اس میں مہارت حاصل کرنا چاہتے ہوں۔ اب آپ کو اپنی صلاحیت کا بہتر استعمال کرنے کی ضرورت پڑے گی اور اپنے متعلقہ مقصد کو عملی جامہ پہنانے کے لیے اپنی استعداد کو مزید بہتر کرنا ہوگا۔

یہ جاننا ضروری ہے کہ ہو سکتا ہے آپ تمام جوابات فوراً تلاش نہ کر سکیں۔ اس میں کچھ وقت لگے گا، شاید دن، مہینے، یا سال۔ خود مجھے یہ جوابات تلاش کرنے میں برسوں لگ گئے تب یہ میری شخصیت اور میرے مطلوبہ مقاصد کے ساتھ ہم آہنگ ہو پائے۔

اسے اپنا پہلا مسودہ سمجھیں اور جو جواب آپ کو ملیں انہیں تحریر کریں۔ اس مرحلے پر انہیں جامع بنانے یا ان میں ترمیم کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ جب آپ اس کتاب کا مطالعہ جاری رکھیں گے تو آپ کو نئے جوابات ملنا شروع ہو جائیں گے۔ اس وقت، آپ ان تحریر کردہ جوابات کا از سر نو جائزہ لیں اور انہیں اپ ڈیٹ کر لیں۔ ایک بار جب آپ اپنے بارے میں آگاہی کا یہ بنیادی احساس حاصل کر لیں تو اس مرحلے پر آپ ایک قدم آگے بڑھیں۔

آپ کا اگلا کام یہ تجزیہ کرنا ہے کہ آپ اس وقت کہاں ہیں۔ اگلے باب میں اس جہت کو دریافت کرنے کا تفصیل سے احاطہ کیا جائے گا۔

دوسرا باب

آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں؟

'اگر آپ نہیں جانتے کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں، تو آپ مردہ ہیں۔'

سیموئل بیکٹ

آپ کا درست سمت میں ہموار سفر طے کر کے آگے بڑھنا اسی صورت میں ممکن ہے جب آپ کو معلوم ہو کہ آپ اپنے سفر کے روڈمیپ میں اس وقت کہاں موجود ہیں۔ اگر آپ اس کلیدی بات سے لاعلم ہیں تو منزل مقصود تک پہنچنا بہت مشکل ہو گا۔ آپ کو اپنے سفر کے نقطہ آغاز سے آگاہ رہنے کی از حد ضرورت ہے۔

ہر سفر کا آغاز کسی ایک خاص نقطے سے ہوتا ہے جو کہ ابتدائی زون کہلاتا ہے۔ آپ کو اپنے ابتدائی زون سے آگاہ رہنا از حد ضروری ہے تاکہ آپ اپنا تمام سفر اس کی مناسبت سے طے کر سکیں۔ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں یہ منحصر ہے کہ آپ سمجھتے ہوں کہ آپ کی زندگی کی موجودہ حالت، آپ کی آمدنی، آمدنی کے مختلف ذرائع، آپ کی جذباتی اور ذہنی صحت، آپ کی جسمانی حالت، اور آپ کی وہ امنگیں کون سی ہیں جنہیں پورا کرنا آپ کی سب سے بڑی خواہش ہے۔

روڈمیپر ای بک برائے فروخت نہیں

چونکہ آپ اپنا خود دریافتی کا سفر پہلے ہی شروع کر چکے ہیں، اس لیے یہ معلوم کرنا کہ آپ لمحہ موجود میں کس مقام پر کھڑے ہیں اتنا دشوار نہیں ہو گا۔ اب تک آپ اپنی ذات کے اندر جھانکنے کی عادت بنا چکے ہیں۔

اپنی آمدنی اور اخراجات کو مکمل وضاحت سے سمجھیں

یہ جاننے کے لیے کہ آپ کہاں ہیں، آپ کو اپنی آمدنی کی سطح کے ساتھ ساتھ اپنے کل اخراجات سے بھی آگاہ ہونا چاہئے۔ اکثر، ہم لوگوں کو یہ کہتے ہوئے سنتے ہیں کہ وہ کس طرح اپنی آمدن میں اضافہ کرنا چاہتے ہیں۔ان کی آمدن میں چاہے جتنا بھی اضافہ ہو جائے وہ اس اضافے سے غیر مطمئن ہی رہتے ہیں۔

کیا آپ کو معلوم ہے کہ ایسا کیوں ہوتا ہے؟

یہ خالصتاً اس لیے ہے کہ ان کی سوچ ان کی مطلوبہ رقم کے بارے میں واضح نہیں ہے۔ کائنات کا ایک اہم اصول یاد رکھیں: یہ آپ کو وہی دیتی ہے جس کے آپ اہل ہیں اور جو آپ مانگتے ہیں۔ اگر آپ اہل ہیں لیکن آپ کو خواہش نہیں ہے یا آپ اس کی جستجو نہیں کرتے تو وہ چیز آپ کو نہیں ملتی۔

اگر آپ مزید رقم کا مطالبہ کرتے ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ کو سو، ہزار، دس ہزار، یا ایک ملین ڈالر مزید مل جائیں۔ عین ممکن ہے آپ ابھی جو کما رہے ہیں اس سے بہت زیادہ

برائے فروخت نہیں

کمانے لگ جائیں، لیکن یہ بھی آپ کو کافی محسوس نہیں ہوتا تو اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ کو معلوم ہی نہیں کہ آپ درحقیقت کتنا مزید کمانا چاہتے ہیں۔

اگر آپ اپنے مطلوبہ آمدنی کے ہدف کو حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے ہدف کا واضح علم ہونا چاہیے۔ آپ کو فہم ہونا چاہیے کہ آپ لمحہ موجود میں کس مقام پر ہیں۔ یہ وہ مقام ہے جہاں آپ کی آمدنی اور آپ کے اخراجات کی وضاحت ضروری ہے۔ اگر آپ اپنی آمدنی اور اخراجات کا واضح ادراک نہیں رکھتے تو آپ کو اپنے مطلوبہ آمدنی کے ہدف تک رسائی حاصل کرنے میں دقت ہو گی۔

آیئے اسے دلچسپ بنائیں اور ایک مشق کی مدد سے آمدنی اور اخراجات کا تجزیہ کریں۔

روڈ میپر لائبریری برائے فروخت نہیں۔

آمدنی اور اخراجات کا تجزیہ

سیریل نمبر	آمدنی کی تفصیل	رقم	اخراجات کی تفصیل	رقم
	کل آمدنی		کل اخراجات	

ٹیمپلیٹ کو اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں www.roadmaper.com/ resources

- اپنی نوٹ بک اور قلم نکالیں۔
- ایک خالی صفحے پر، دو کالم بنائیں۔ میں نے اس کتاب میں بھی آپ کی سہولت کے لئے اسی طرح کا صفحہ شامل کیا ہے۔

اس مشق کے لیے اسے بلا جھجھک استعمال کریں۔

- ایک کالم پر " آمدنی " اور دوسرے پر " اخراجات " کا لیبل لگائیں۔

- 'آمدنی' کے کالم سے شروع کریں، اور اپنے تمام ذرائع آمدنی کے بارے میں سوچیں ۔ پچھلے مہینے میں کمائی گئی ہر آمدنی کی رقم اور ذریعہ آمدنی اس کالم میں تحریر کریں۔ لمبے

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

عرصے پر محیط آمدنی اور اخراجات کو یاد رکھنا مشکل ہے اس لئے آپ فی الوقت صرف گزشتہ ماہ کی تفصیل تک خود کو محدود رکھیں۔

- اپنی آمدنی پر غور کرتے ہوئے اپنا کچھ وقت یہ اعداد و شمار لکھنے میں صرف کریں۔
- ایک بار جب آپ آمدنی کی رقم تحریر کرلیں، تو 'اخراجات' کالم پر کام شروع کریں۔
- اپنی آمدنی کے ساتھ اپنے کیے گئے تمام اخراجات لکھیں۔

ہر خرچ کی تفصیل میں، خرچ کی گئی رقم لکھیں۔

اب آپ یہ معلوم کرنے کی پوزیشن میں ہیں کہ آیا آپ کی آمدنی آپ کے خرچوں کے مقابلے میں کم ہے یا زیادہ؛ اس سے آپ کو پہچاننے میں مدد ملے گی کہ آپ کس مرحلے پر ہیں۔

روڈمیپر ای بک برائے فروخت نہیں

تجزیہ

- **آمدنی<اخراجات:** اگر آپ کی آمدنی آپ کے اخراجات سے کم ہے۔ تو آپ مدد کے مرحلے میں ہیں جو لیول نمبر ایک ہے۔

- **آمدنی=>اخراجات:** اگر آپ کی آمدنی آپ کے اخراجات کے برابر ہے یا اخراجات سے تھوڑی زیادہ ہے (تقریباً 10 سے 20 فی صد) تو آپ 'تعمیر کے مرحلے پر ہیں جو لیول نمبر دو ہے۔

- **آمدنی>اخراجات:** اگر آپ کی آمدنی زیادہ ہے، یعنی آپ کے اخراجات کے مقابلے میں تیس سے چالیس فی صد زیادہ ہے، تو آپ توسیع کے مرحلے میں ہیں جو لیول نمبر تین ہے۔

اپنے معلوم کئے گئے تمام نتائج کو اپنے جرنل میں لکھنا نہ بھولیں۔

اپنی عادات، شخصیت اور طرز فکر سے آگاہی

بالکل اسی طرح جس طرح آپ نے اپنی موجودہ مالی حالت کا تجزیہ کیا ہے، آپ کو اپنے اندر جھانکنے کی ضرورت ہے۔ آپ کو اپنی موجودہ عادات، طرز فکر اور شخصیت کے برتاؤ کو جاننا بہت ضروری ہے تاکہ آپ اندازہ لگا سکیں کہ آیا یہ کامیابی کی طرف آپ کے سفر میں آپ کا ساتھ دے رہے ہیں یا نہیں۔

یہاں ایک اور مشق ہے جس میں آپ کو اپنی گزشتہ ایک ہفتے کی عادات اور سرگرمیوں کا تجزیہ کرنا ہے۔

- اپنی عادات کا بغور جائزہ لیں۔ اس میں درج ذیل چیزیں شامل ہونی چاہئیں:
  - ❖ آپ کی صبح بیدار ہونے کے بعد کی عادات
  - ❖ آپ کا کوئی بھی صبح کا معمول
  - ❖ آپ صبح سب سے پہلے جو کام کرتے ہیں
  - ❖ آپ دن بھر کن سرگرمیوں میں مصروف رہتے ہیں اور آپ ان میں کس طرح مصروف رہتے ہیں
  - ❖ آپ کا کوئی بھی فٹنس / ورزش کا معمول

❖ آپ کی کھانے کی عادات

❖ آپ کس وقت سونے جاتے ہیں

❖ سونے کے وقت آپ کا کوئی بھی معمول جیسے سونے سے پہلے کتاب پڑھنا، یا سونے سے پہلے نہانا

❖ آپ کا کوئی بھی مشغلہ

❖ آپ کی کوئی اور عادات جیسے سگریٹ نوشی، یا کوئی اور لت

❖ ان تمام عادات کو نوٹ کریں اور جتنا ممکن ہو سکے غیر جانبدار رہیں۔ یہاں تک کہ اگر آپ کی کچھ بری عادتیں ہیں، تو بھی کوئی مضائقہ نہیں ہے کیونکہ اگر آپ ان کا ایمانداری سے جائزہ لیں گے تو آپ ان میں بہتری لانے کے لیے بہتر پوزیشن میں ہوں گے۔

- اب آپ نے اپنے طرز فکر کا تجزیہ کرنا ہے۔ کیا آپ کا طرز فکر منفی ہے یا مثبت؟ ایک مثبت طرز فکر ہر چیز کو پر امید طریقے سے سمجھنے کی ترغیب دیتی ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ کو کوئی نقصان بھی پہنچتا ہے تو آپ اس کا ازالہ کر لیتے ہیں اور اپنے مقصد کی جانب ایک اور قدم اٹھا سکتے ہیں۔ دوسری طرف، ایک منفی طرز فکر آپ کو خود پر یقین کرنے سے روکتی ہے، اور آپ جو کام کرنا چاہتے ہیں اس کے لئے درکار ہمت خود میں نہیں پاتے۔

- اپنی طرز فکر کا اندازہ لگانے کے لیے، سوچیں کہ آپ مختلف حالات میں کیسا برتاؤ کرتے ہیں، اور مختلف سرگرمیوں اور کوششوں کے لیے آپ کا رویہ کیسا ہوتا ہے۔ کیا آپ کسی

غلط موڑ کا سامنا کرنے پر یا غیر متوقع رکاوٹ آنے پر آسانی سے امید کھو دیتے ہیں، یا کیا آپ کو مشکل کا حل نکالنا اور دوسرا متبادل راستہ تلاش کرنا آسان لگتا ہے؟

- آپ منفی اور مثبت دونوں طرز فکر کو پروان چڑھا سکتے ہیں۔ عین ممکن ہے کہ، آپ کو کبھی کبھی مثبت ہونا آسان لگتا ہے، لیکن کبھی منفی طرز فکر غالب آ جاتی ہے۔ ان تمام مختلف مثالوں کو لکھیں تاکہ آپ یہ اندازہ لگانے کے لیے بہتر پوزیشن میں ہوں کہ آپ کس طرح کی طرز فکر کی جانب زیادہ میلان رکھتے ہیں۔

- اپنی طرز فکر کو بہتر طور پر سمجھنے کے بعد، اپنی شخصیت کے تجزیے پر غور کریں۔ زندگی کے مختلف پہلوؤں کے بارے میں اپنے رویے کا مشاہدہ کریں۔ تجزیہ کریں کہ کیا آپ کامیابی سے اپنے اہداف کو حاصل کر لیتے ہیں، یا اپنے اہداف سے اکثر پیچھے ہٹ جاتے ہیں؟

- کیا آپ کا ایک فعال طرز زندگی ہے یا غیر منظم؟
- اگر آپ اپنی شخصیت کو پانچ الفاظ میں بیان کریں تو آپ کون سی صفات / الفاظ کا انتخاب کریں گے؟

اپنی شخصیت کا قریب سے مطالعہ کرنے میں کچھ وقت درکار ہوتا ہے اس لئے میری تجویز ہے کہ اس مشق کو کرنے میں کم از کم ایک ہفتہ ضرور لگائیں۔ جتنا زیادہ آپ خود کا مشاہدہ کریں گے، اتنا ہی بہتر آپ سمجھ پائیں گے کہ آپ کیسے ہیں اور کیسا برتاؤ کرتے ہیں۔

اسی طرح، اپنے روحانی شعور کی بیداری پر غور کرنے میں کچھ وقت صرف کریں۔ آپ کے لیے روحانیت کا کیا مطلب ہے، اور آپ کتنے روحانی ہیں؟ ہو سکتا ہے کہ آپ کو ابھی اس کا احساس نہ ہو، لیکن آپ کی روحانیت، آپ کی عادات، طرز فکر اور رویہ زندگی کے ساتھ ساتھ آپ کے مقاصد زندگی کی تکمیل میں بڑے پیمانے پر تعاون کرتی ہے۔

ایک بار جب آپ ان تمام مشقوں پر کام کر لیں گے تو آپ کو اندازہ ہو جائے گا کہ آپ کو اپنے بارے میں کتنی باتوں کا علم نہیں تھا۔ اب جبکہ آپ جانتے ہیں کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں، اب وقت آگیا ہے کہ آپ طے کر سکیں کہ آپ نے زندگی میں کہاں جانا ہے۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

تیسرا باب

زندگی میں کہاں جانا ہے؟

'آپ کی زندگی آپ کا جہاز ہے اور آپ کپتان ہیں۔ اپنا راستہ منتخب کریں، سٹیئرنگ وہیل کو مضبوطی سے تھامیں، اور اپنے راستے پر چلیں۔'' مائیکل جوزفسن

اگر آپ کو اس طاقت کا ادراک ہے جو آپ اپنی زندگی پر رکھتے ہیں، تو آپ اپنی خواہش کے مطابق اپنے ہر تصور کو حقیقت کے روپ میں ڈھالنے کی پوری صلاحیت رکھتے ہیں۔ یہ بالکل وہی ادراک ہے جسے آپ کو حاصل کرنے اور قبول کرنے کی ضرورت ہے تاکہ آپ اپنے جہاز کو اپنی مطلوبہ سمت میں لے جاسکیں۔

یہاں اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا کہ یہ ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے آسان کام نہیں ہے۔ ہم بہت بار الجھن کا شکار ہو جاتے ہیں جہاں ہمیں خود پتہ نہیں چلتا کہ ہم آخر چاہتے کیا ہیں، اور سطحی خواہشات کا پیچھا کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ بعض اوقات، یہ ہمارے اطراف کے لوگ ہوتے ہیں جو ہم پر اثر انداز ہوتے ہیں، اور ہم ان کے زیر اثر ایک ایسی سمت اختیار کر لیتے ہیں جس کی طرف وہ ہمیں دھکیل دیتے ہیں۔ بعض اوقات، کچھ چیزیں ہمیں دل کش لگتی ہیں اور ہماری توجہ ان کی طرف مرکوز ہو جاتی ہے۔ آیئے آگے بڑھنے سے پہلے ان دو تصورات کی جانچ کریں، تاکہ آپ سمجھ جائیں کہ ہم غلط راستوں پر کیوں گھومتے رہتے ہیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں

لوگوں کے زیر اثر کس طرح ہم غلط راستہ اختیار کر لیتے ہیں

اس وقت کے بارے میں سوچیں جب آپ نے اپنے کسی دوست کو فری لانسنگ، ای کامرس، بلاگنگ، رئیل اسٹیٹ وغیرہ کے ذریعے ہزاروں ڈالر کماتے ہوئے دیکھا اور آپ کو لگا کہ یہ آپ کے سفر حیات کے لئے بھی آپ کے کیریئر کا صحیح راستہ ہے؟

- یا شاید، آپ نے اپنے کزن کی کہانیاں سنی ہوں کہ اس کی اسٹاک میں سرمایہ کاری اس کے لئے کس قدر نفع بخش ثابت ہو رہی ہے ، اور آپ نے بھی اسٹاک میں قسمت آزمائی کا فیصلہ کر لیا ہو؟

- یا ہو سکتا ہے کہ آپ کے شریک حیات نے آپ کو کسی خاص کاروبار کو اختیار کرنے پر آمادہ کیا ہو کیونکہ انہیں یہ منافع بخش لگتا ہو؟

- یا کچھ متاثر کن افراد آپ کو اس بات پر قائل کر لیتے ہیں کہ ان کی تربیت یا ان کا کاروبار ہی موزوں یا واحد کاروبار ہے۔ جو آپ کے خوابوں کو حقیقت سے ہم کنار کرنے میں مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔

- یا آپ کا خاندان آپ کے لیے کیریئر کا فیصلہ کرتا ہے کیونکہ یا تو وہ اسی کیریئر میں ہیں یا وہ چاہتے ہیں کہ آپ کو وہ کیریئر ملے جسے وہ چاہتے ہوئے بھی اپنا نہیں سکے تھے۔

اگر آپ ان یا اسی طرح کے ملتے جلتے حالات سے گزر چکے ہیں، تو آپ جانتے ہوں گے کہ اس طرح کے اثرات ہمیں "ان" کی مطلوبہ سمت کی طرف کھینچنے میں کس طرح اپنا کردار ادا کرتے ہیں۔ پچھلے جملے میں زور 'ان' پر ہے۔ جب آپ ایسے کسی راستے پر چلتے ہیں، تو یہ آپ کا نہیں ہے۔ آپ ایک سمت چلتے ہیں، لیکن اس سمت کا انتخاب آپ نے نہیں کیا ہے۔ آپ ایسی چیزوں، سرگرمیوں، خیالات، کوششوں، اقدامات اور کیریئر کے راستوں کی طرف متوجہ ہوتے رہتے ہیں جو دوسرے آپ کے لیے منتخب کرتے ہیں، یا آپ کو ان کی خواہشات کے مطابق انتخاب کرنا پڑتا ہے۔

میری بات کا غلط مطلب نہ لیں۔ میرا یہ مطلب نہیں ہے کہ اپنے پیاروں کی بات نہیں سننی چاہیے، یا ان کی تجاویز پر غور نہیں کرنا چاہئے۔ دوسروں کا خیال رکھنا اچھا ہوتا ہے، اپنے پیاروں کو خوش رکھنا اور بسا اوقات ان کی مرضی پر چلنا بھی اچھا ہوتا ہے۔ تاہم، جب آپ کی زندگی کی سمت طے کرنے کا فیصلہ کرنے کی بات آتی ہے، تو یہ انتخاب صرف آپ کا ہونا چاہیے کیونکہ آخرکار، یہ آپ کی زندگی ہے۔ آپ یقینی طور پر اپنی زندگی کے کسی ایسے موڑ پر نہیں پہنچنا چاہتے ہوں گے جہاں آپ کو احساس ندامت ہو کہ آپ زندگی میں جو کچھ کرنا چاہتے تھے وہ نہ کر سکے۔

اسی طرح، دوسروں سے بھی رائے اور تجاویز لینا بالکل ٹھیک ہے۔ کیا پتہ کب کوئی ایسی چیز تجویز کرے جو درحقیقت آپ کی حقیقی خواہشات کے مطابق ہو، اور آپ اپنے آپ کو صحیح سمت میں چلتے ہوئے پائیں۔ ایسا تب ہوتا ہے جب آپ کو احساس ہو کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

جب تک آپ نہیں جانتے کہ آپ کیا چاہتے ہیں، آپ کے لئے صحیح اور دانشمندانہ انتخاب کرنا آسان نہیں ہو گا۔

آپ لوگوں کا اثر بہت زیادہ بھی قبول کر سکتے ہیں، اور یہی اثر بعض اوقات ہمیں ایسی چیزوں کا انتخاب کرنے پر مجبور کرتا ہے جن کے ہم دراصل خواہش مند نہیں ہوتے۔ اپنے لیے حقیقی معنوں میں فروغ پذیر اور بامقصد زندگی کی تعمیر کے لیے، آپ کو اپنے لیے سمت کا فیصلہ بذاتِ خود کرنے کی ضرورت ہے۔

شائنی آبجیکٹ سنڈروم (SOS)

شائنی آبجیکٹ سنڈروم (SOS) ایک بہت بڑا مخمصہ ہے جس سے ہم میں سے بہت لوگ گزر چکے ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ہم اپنی راہ متعین کرنے کے بعد اپنے مقصد کی طرف رواں ہوتے ہیں، لیکن اچانک کوئی بہت دلفریب چیز کہیں سے نمودار ہوتی ہے اور ہماری توجہ اپنی جانب مبذول کروا لیتی ہے۔ اس سے پہلے کہ ہمیں اس کا ادراک ہو، ہم اسی 'دلفریب' سمت میں چلنا شروع کر دیتے ہیں۔ کچھ دنوں بعد، ہم کسی اور چیز کے بارے میں سنتے ہیں جو ہمارے لیے مزید دلکش ثابت ہوتی ہے اور حسبِ معمول، ایک بار پھر، ہم اپنی سمت بدل لیتے ہیں۔

شائنی آبجیکٹ سنڈروم (SOS) کافی خطرناک ثابت ہو سکتا ہے۔ زیادہ تر معاملات میں، یہ ہمیں غلط انتخاب کرنے، اپنے مقصد کے حصول کو چھوڑنے، اور ایسی چیز کا انتخاب کرنے پر مجبور کرتا ہے جو ہمارے لیے نہیں ہوتی۔ جی ہاں، بعض اوقات یہ ایک فطری جذبہ ہوتا ہے کہ

آپ کسی ایسی چیز کی طرف کھنچنے لگتے ہیں جو آپکے تخیل کے لئے بہت دلکش ہوتی ہے. لیکن اگر آپ اسی پگڈنڈی پر چلنے لگے تو عین ممکن ہے آپ کبھی بھی کسی بھی راستے پر قائم نہیں رہیں گے ۔ جب آپ راستے ہی بدلتے رہیں گے تو امکان یہی ہے کہ بھٹک جائیں گے اور منزل مقصود تک پہنچنا محال ہو گا۔

یاد رکھیں کہ جب ہم کسی واضح مقصد کے لیے پختہ عزم کرتے ہیں تو ہی ہم حقیقی نتائج حاصل کرسکتے ہیں۔ مسلسل محنت اور ثابت قدمی ہی ہمیں ہماری منزل تک لے جاتی ہے۔ لیکن اس کے برعکس ہمیشہ چمکتی چیز کے پیچھے بھاگنے کی روش وقتی طور پر تفریح کا ذریعہ تو ہو سکتی ہے لیکن درحقیقت اس طرح آپ اپنی منزل سے دور ہو رہے ہوتے ہیں۔

اپنے لیے صحیح سمت تلاش کرنے کے لیے، آپ کو شائنی آبجیکٹ سنڈروم (SOS) اور لوگوں سے متاثر ہونے، دونوں رویوں سے پرہیز کرنے کی ضرورت ہے۔ جب آپ ان رویوں کی درستگی پر کام کرنے لگتے ہیں، تب آپ کو یہ واضح کرنا ہوتا ہے کہ کامیابی آپ کے لیے کیا معنی رکھتی ہے۔

روڈ میپر ادارے کی برائے فروخت نہیں۔

کامیابی آپ کے لیے کیا معنی رکھتی ہے؟

'زندگی ایک قطب نما کی طرح ہے۔ جب آپ اپنے اہداف کو درست طریقے سے طے کر لیتے ہیں، تو یہ آپ کو صحیح سمت میں لے جائے گا۔'' نامعلوم

صحیح سمت تلاش کرنے کے لیے آپ کو اپنے اہداف کا تعین کرنے کی ضرورت ہے، اور اس سے ہمیں ایک اور اہم پہلو پر غور کرنے کا موقع ملتا ہے: **اہداف کس چیز سے متعلق ہیں؟** بے شک، آپ جس شعبے میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں، اس سے متعلق، لیکن وہ کیا ہے جس میں آپ کامیاب ہونا چاہتے ہیں؟ یہ بالکل وہی چیز ہے جس پر آپ کو توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے:

آپ کا اپنا منفرد کامیابی کا تصور۔

اس کتاب کا عنوان ہے: روڈ میپ۔ اس کا مطلب ہے کہ یہ آپ کو یقینی طور پر اس قسم کی کامیابی کی طرف لے جانے میں مدد کرے گی جس کا آپ تصور کرتے ہیں! لیکن یہاں غور طلب بات یہ ہے کہ:

آپ ہی وہ ہستی ہیں جو وضاحت کر سکتے ہیں کہ **آپ کے لیے کامیابی کا کیا مطلب ہے۔**

بدقسمتی سے دورِ حاضر میں عام طور پر مال و دولت کی فراوانی کو کامیابی سے تعبیر کیا جاتا ہے اور جو شخص جتنا زیادہ پیسہ کماتا ہے اس کو اتنا ہی زیادہ کامیاب گردانا جاتا ہے۔ یہاں یہ سمجھنا

از حد ضروری ہے کہ لفظ "کامیابی" ایک اصطلاح ہے جس کے معنی ہر شخص کیلئے مختلف ہوتے ہیں۔ کسی کے لئے، کامیابی 500$ ، 5K$ یا 50K$ کمالینا ہے۔ کسی اور کے لیے یہ خاندان کا سہارا بننا ہو سکتی ہے، کسی کے لئے یہ سفر کر سکنے کے لئے اسباب کی فراوانی ہو سکتی ہے، کسی دوسرے شخص کے لئے، یہ انسانیت کی خدمت کرنے کا موقع ہو سکتی ہے، اور کسی اور شخص کے لئے، یہ اپنی تنخواہ سے بڑھ کر کمانا ہو سکتی ہے۔

چونکہ میں ایک مسلمان ہوں اور میرا اپنے مذہب پر پختہ یقین ہے، اس لیے مذہب کے عنصر کو بھی زیر بحث لایا جائے گا۔ اگر یہ پہلو آپ کی توجہ اپنی جانب مبذول کرواتا ہے اور آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، تو اسے ضرور پڑھیں۔ اگر یہ آپ کی اقدار کے مطابق نہیں ہے، تو بلا جھجھک اسے چھوڑ دیں اور ان حصوں کا مطالعہ کریں جو آپ کے عقیدے کے مطابق ہیں۔

مذہب نے ہمیں جنت اور جہنم کا تصور دیا ہے تاکہ آپ تصور کر سکیں کہ اگر آپ گنہگار ہیں تو آپ کو کیا ملے گا، اور اگر آپ اچھے کام کریں گے تو آپ کو کیا اجر ملے گا۔ یہ تصورات 'اہداف' کے طور پر کام کرتے ہیں اور آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کو زندگی میں کچھ چیزیں کیوں کرنی چاہیے، اور دوسروں سے کیوں پرہیز کرنا چاہیے۔ آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو نیک اعمال کیوں کرنے چاہئیں کیونکہ یہ آخرت میں جنت کی طرف لے جائیں گے۔ جنت اور جہنم کا تصور مقصد حیات کے طور پر کام کرتا ہے۔ آپ اچھی طرح آگاہ ہیں کہ جب آپ اس سیارے پر اپنی آزمائش جو زندگی کی صورت آپ کو دی گئی ہے اس میں آخر کار آپ کو کیا ملے گا۔

ہم اپنی زندگی میں اپنے لئے جو اہداف طے کرتے ہیں وہ بھی بالکل اسی پیٹرن پر کام کرتے ہیں، لیکن اپنے لیے بامعنی اہداف طے کرنے کے لیے، آپ کو واضح طور پر یہ سمجھ ہونی چاہئے کہ آپ کے نزدیک کامیابی کا تصور درحقیقت کیا ہے۔

یہاں آپ کے لیے ایک اور مشق ہے:

- سوچیں کہ آپ کی زندگی میں سب سے بڑی خواہش کیا ہے۔ آپ کو جو بھی جوابات ملیں انہیں لکھ لیں۔

- اس کے علاوہ، اپنی بنیادی اقدار پر غور کریں۔ آپ کے عقائد کیا ہیں، اور آپ اپنی زندگی کو ایک خاص طریقے سے گزارنے کے لیے ہمیشہ کن اصولوں کی پیروی کرتے ہیں؟

- ان سرگرمیوں پر غور کریں جو آپ کے لئے سب سے زیادہ پرمسرت ہوتی ہیں۔

- مزید یہ کہ اس کے علاوہ، اس بارے میں سوچیں کہ آپ کی نظر میں کامیابی کی تعریف کیا ہے۔

یہ بالکل بہتر رہے گا کہ آپ کچھ وقت صرف کرکے اپنے نزدیک کامیابی کے اصل تصور کو واضح کرلیں۔ اپنا وقت لیں، کسی جلدبازی کی ضرورت نہیں ہے۔ آگے بڑھنے سے پہلے آپ کو اس پہلو کی مکمل وضاحت کرنے کی ضرورت ہے کیونکہ آپ کامیابی کے بارے میں اپنے تصور کو جتنا واضح کرلیں گے، آپ کے لیے اپنے مقاصد کے حصول کے لیے صحیح روڈمیپ بنانا اتنا ہی آسان ہوگا۔

سب کچھ ممکن ہے

یاد رہے، پہلے بتایا جا چکا ہے کہ اس کتاب میں اسلام کے کچھ تصورات کی مدد لی جائے گی ۔ تو اب ایک مزید تصور پر بات ہو گی ۔ جب بھی ہم کسی سفر پر نکلتے ہیں اور کسی مقصد کے حصول کے لئے قسمت آزمائی کرتے ہیں، تو ہمیں اندیشہ ہوتا ہے کہ ہم اسے حاصل بھی کر پائیں گے یا نہیں۔ ہم جو بات فراموش کر دیتے ہیں وہ یہ ہے کہ اللہ تعالی نے اس کائنات کی ہر چیز ہمارے لیے بنائی ہے۔ سورج سے لے کر چاند تک درختوں سے لے کر پہاڑوں تک ہر چیز صرف اور صرف انسانوں کے لیے بنائی گئی ہے۔

اگر آپ اس تصور کو سمجھتے ہیں کہ سب کچھ آپ کے لیے تخلیق کیا گیا ہے، تو آپ شکر گزار ہو جاتے ہیں۔ تمام چیلنجز بھی آپ کے لیے ہیں۔ آپ کے پاس وسائل، ہنر پیدا کرنے اور رکاوٹوں پر قابو پانے کی صلاحیت ہے۔ اپنی مرضی کے مطابق ہر چیز حاصل کرنے کی خواہش بھی ہے ۔ ہمیں دوسروں کے ساتھ اپنا موازنہ کرنا چھوڑنے کی ضرورت ہے، خود پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے اور اپنے سے کم نوازے گئے افراد کو دیکھنا چاہیے تاکہ ہم شکر گزار اور برکت سے نوازے گئے محسوس کریں۔

اگرچہ یہ کتاب کاروبار کے بارے میں ہے، تاہم یہ پرسنل ڈویلپمنٹ کے موضوع کو بھی زیر بحث لائے گی کیونکہ آپ کو اپنے مقاصد کے حصول اور کاروبار کی تعمیر کے لیے سب سے پہلے اپنے مائنڈ سیٹ اور شخصیت کو تیار کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ اپنے مقصد کو حاصل نہیں کر سکتے جب تک کہ آپ خود کو ایک خاص مطلوبہ مائنڈ سیٹ اور شخصیت کے مطابق تشکیل نہ دے لیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں

مزید یہ کہ ہمیں یہ بھی سمجھنا چاہئے کہ بحیثیت انسان ہمیں زندگی میں جن بیشمار چیلنجز کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ وہ درحقیقت ہماری آزمائش کیلئے اللہ تعالیٰ کی جانب سے طے شدہ طریقہ کار ہے اور جو ان آزمائشوں میں سرخرو ٹھہرتے ہیں ایسے لوگوں کا ذکر قرآن مجید میں یوں بیان فرمایا گیا ہے۔

"اور یقیناً ہم تمہیں خوف، بھوک، مال، جان اور پھلوں کے نقصان سے آزمائیں گے، لیکن صابرین کو خوشخبری سنادو۔" (القرآن، سورۃ النساء) بقرہ / 155)

اس کا مطلب یہ ہے کہ ہر آزمائش اللہ کی طرف سے آتی ہے اور اس نے آپ کو اس سے نمٹنے کی طاقت دی ہے۔ قرآن پاک کی ایک آیت ہے: "اللہ کسی جان کو اس کی برداشت سے زیادہ تکلیف نہیں دیتا..." (قرآن، 2:286)۔ اللہ آپ کو صرف آپ کی طاقت اور بوجھ کو سنبھالنے کی صلاحیت کے مطابق آزماتا ہے۔ اگر آپ کسی خاص مشکل کا سامنا کر سکتے ہیں، تو ہی صرف آپ اس سے گزریں گے۔ اللہ جانتا ہے کہ آپ کیا اور کتنی حد تک برداشت کر سکتے ہیں اور اسی کے مطابق آپ کو آزماتا ہے۔

لہذا، جب بھی آپ کسی امتحان سے گزرتے ہیں، جان لیں کہ اگر آپ اس سے سرخرو ہونے کی طاقت اور عزم کا اظہار کرتے ہیں۔ تو آپ یقینی طور پر اس کا، کامیابی سے مقابلہ کر لیں گے۔ آپ میں اگر اسے برداشت کرنے کی صلاحیت ہے، اور اگر آپ ثابت قدم رہے تو آپ سرنگ کے دوسری طرف پہنچ جائیں گے۔ خیال رہے کہ یہ یقینی بنائیں کہ آپ کی رہنمائی کے لیے آپ کے پاس ایک اچھی منصوبہ بندی کا حامل روڈمیپ ہے۔ اگلے باب میں اس پر مزید روشنی ڈالی جائے گی۔

چوتھا باب

روڈ میپ 101

'روڈ میپ صرف ایک ریاست سے دوسری ریاست میں منتقل یا نقل مکانی کا منصوبہ ہے۔ ایک روڈ میپ مستقبل کی سمت فراہم کرتا ہے۔' - پرل ژو

اس قول نے مجھے ایک کہانی یاد دلا دی، اور میری خواہش ہے کہ یہ کہانی آپ کو بھی سناؤں۔

علی اور زین، دو اچھے دوستوں نے پیدل پہاڑی سفر اور خیمہ زنی کی مہم جوئی پر جانے کا فیصلہ کیا۔ مہم جوئی کے شوقین ہونے کے ناطے، ان کے لیے اس طرح کا تجربہ پہلی بار نہیں تھا۔ تاہم، انہوں نے اس بار جس پگڈنڈی اور علاقے کا انتخاب کیا وہ ان کے لیے بالکل نیا تھا۔ مہم جوئی کے شوقین نت نئے تجربات حاصل کرنے کے لئے ایسا کرتے رہتے ہیں۔

پیدل پہاڑی سفر کے دوران زین کا پاؤں پھسل گیا اور اس کے ٹخنے میں تھوڑی موچ آگئی۔ خیریت رہی اور زیادہ تکلیف نہیں ہوئی، اس پھسلنے کے دوران اس نے اپنا بیگ کھو دیا۔ بیگ اس کے کندھے سے گر کر پہاڑی سے نیچے جا گرا۔ سب سے پریشان کن بات یہ تھی کہ بیگ میں ان کے قطب نما اور نقشے بھی تھے۔ وہ نہیں جانتے تھے کہ آگے کہاں جانا ہے، کون سا راستہ اختیار کرنا ہے، اور واپسی کا راستہ کیسے تلاش کرنا ہے کیونکہ وہ رہنمائی کے اوزار کھو چکے

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

تھے۔ دونوں مایوسی سے کافی دیر تک ایک چٹان پر بیٹھے سوچتے رہے کہ اس مشکل کا کیسے حل نکالا جائے۔ خوش کن بات یہ ہے کہ یہ واقعہ 3 سال پہلے پیش آیا تھا، اور آخر کار دونوں صحیح سلامت گھر واپس پہنچ گئے تھے۔ یہ کیسے ہوا یہ ایک اور لمبی کہانی ہے۔ اس وقت جو اہم بات ہے وہ یہ ہے کہ دونوں کو سمت کا کوئی احساس نہیں رہا تھا، یا کوئی ایسی چیز جو انہیں صحیح سمت کی طرف اشارہ دے سکے۔ وہ اپنا نقشہ کھو چکے تھے، اور قطب نما بھی، جو ان کی مدد کرنے کے لیے اس وقت دو سب سے اہم اوزار تھے۔

کچھ لوگوں کی مثال بھی بالکل ایسی ہی ہے جو اپنی منزل تک تو پہنچنا چاہتے ہیں مگر ان کے پاس اس سفر کے دوران استعمال ہونیوالے اوزار ہیں اور نہ ہی سمت کا تعین یہی وجہ ہے کہ آپ کو ایک روڈمیپ کی اشد ضرورت ہے جو آپ کو یہ کتاب "روڈ میپر" فراہم کرے گی۔

روڈمیپ۔ یہ کیا ہے، اور آپ کو اس کی ضرورت کیوں ہے؟

اوپر دیے گئے قول اور کہانی سے، ایک چیز واضح ہے۔ ایک روڈمیپ وہ راستہ بتاتا ہے جو آپ کو اپنی مطلوبہ منزل تک پہنچنے کے لیے اختیار کرنا ہوتا ہے۔

تاہم، ایک مناسب طریقے سے تشکیل شدہ اور وضاحت سے ترتیب دیا گیا روڈ میپ صرف راستے کی نشاندہی سے بڑھ کر ہوتا ہے۔ اس میں یہ تفصیل ہوتی ہے کہ راستہ کیسا لگتا ہے، آپ کا سفر ایک خاص مدت میں کیسا ہو گا، سڑک پر آپ کو کس قسم کی رفتار کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے، بلاک شدہ سڑک ملنے کی صورت میں آپ کون سے راستے اختیار کر سکتے ہیں، جہاں آپ یو

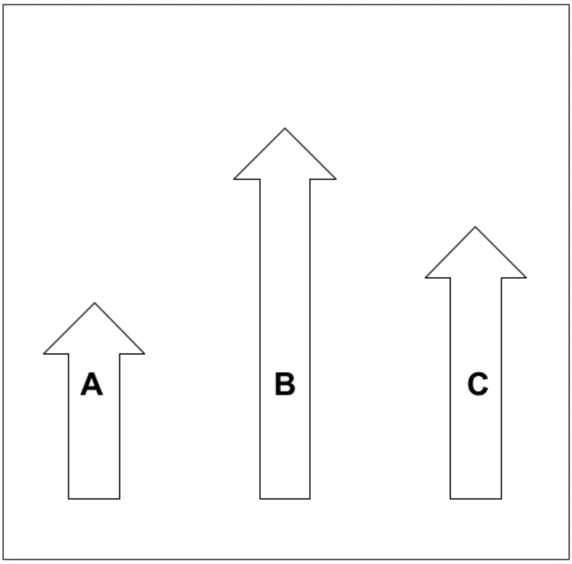
ٹرن لے کر اس چھوٹی سڑک پر گاڑی نکال سکتے ہیں جو آپ سے مس ہو گئی تھی، یا جہاں آپ کو متصل سڑک پر مڑنے سے بچنا ہے۔ آپ اپنے سفر میں ملنے والے کسی بھی گڑھے اور کھائی کو کیسے عبور کر سکتے ہیں، اور جب سفر مشکل ہو جائے تو اپنے حوصلے کو کیسے بلند رکھ سکتے ہیں تا کہ اپنی منزل مقصود تک پہنچ سکیں۔

صرف یہی نہیں، بلکہ ایک روڈ میپ آپ کو اپنے اہداف کو پورا کرنے کے لیے بہترین ممکنہ راستے کو سمجھنے میں بھی مدد کرتا ہے۔ کسی خاص منزل تک پہنچنے کے لیے بہت سے راستے دستیاب ہو سکتے ہیں، لیکن ہر ممکنہ راستے کی اپنی گنجائش اور حد ہوتی ہے۔ شاید، ایک مخصوص راستہ آپ کو صرف A سے D تک لے جا سکتا ہو اور Z تک نہ پہنچا سکتا ہو۔

اس بات کو آپ ذیل میں دی گئی تصویر کی مدد سے بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔

روڈ میپر برائے فروخت نہیں۔

آپ کون سا راستہ منتخب کریں گے؟

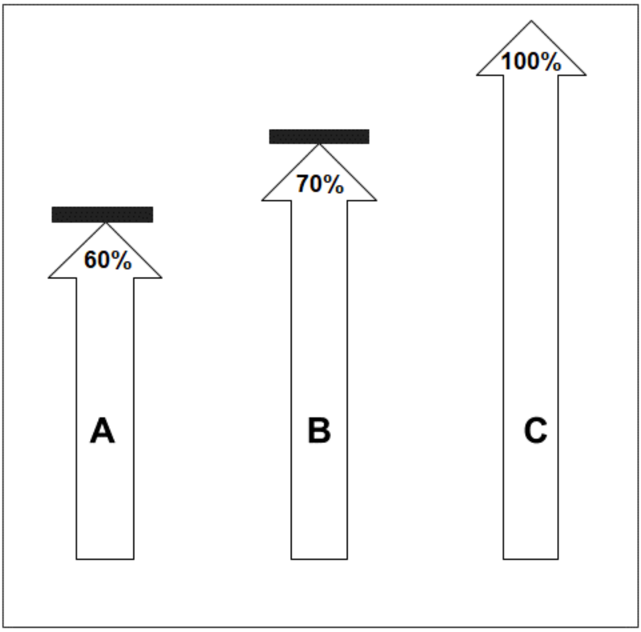


تصور کریں کہ آپ بھول بھلیوں میں ہیں، اور ان سے باہر نکلنے کے لیے آپ کے پاس تین انتخابات A، B اور C ہیں۔ راستے بتاتے ہیں کہ A کو 10٪، B کو 50٪، اور C کو 30٪ کا لیبل لگایا گیا ہے۔ چونکہ آپ بالکل نہیں جانتے کہ کون سا راستہ آپ کو بھول بھلیوں سے باہر نکالے گا، اس لیے آپ اپنے پہلے سے تصور شدہ تخیل، یا ہر راستے کے ساتھ منسلک فیصد کو دیکھتے ہوئے باہر نکلنے کا راستہ منتخب کریں گے۔

شاید آپ A کا انتخاب کریں گے کیونکہ یہ آغاز لگ رہا ہے، اور آپ کو لگے گا کہ یہ آپ کو بھول بھلیوں کے اختتام Z تک لے جا سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کے خیال میں B بہترین ممکنہ آپشن ہو کیونکہ دستیاب انتخاب میں اس کی فیصد سب سے زیادہ ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ C کا انتخاب کریں کیونکہ آپ کو صرف اپنی چھٹی حس پر انحصار کرنا پسند ہو۔

جب آپ ان راستوں پر قسمت آزمائی کرتے ہیں تب ہی آپ کو ان کی چھپی حقیقت کا علم ہوتا ہے۔

ترقی کی صلاحیت



- پاتھ A کی گنجائش 60٪ تک ہے۔ اگر آپ اسے اختیار کرتے ہیں تو امکان ہے کہ آپ نصف سے کچھ زیادہ سفر طے کر لیں گے، لیکن پھر بھی آپ اختتام تک نہیں پہنچ پائیں گے۔
- B کی گنجائش 70٪ تک ہے۔ یہ آپ کو اختتامی لائن کے کافی قریب لے جاسکتی ہے، لیکن پھر بھی آپ حقیقی طور پر اسے چھو نہیں سکیں گے۔

- دستیاب چوائیسز میں سے بہترین C ہے۔ اس کی صلاحیت ٪100 ہے۔ اگر آپ اس راستے کو منتخب کر کے اس پر اپنا سفر طے کرتے ہیں، تو آپ اپنا راستہ تلاش کر لیں گے اور فاتح بن کر ابھریں گے۔

ہر راستے کی اپنی ترقی کی صلاحیت ہوتی ہے، اور آپ کو یہ تب ہی پتہ چل سکتا ہے جب آپ ان راہوں پر چلتے ہیں۔ لیکن، آپ کے پاس صرف تجربات کرتے رہنے کے لیے کافی وقت نہیں ہے۔ بے شک انسان، تجربہ کرنے، چیزوں کو آزمانے اور غلطیاں کرنے سے بہت کچھ سیکھتا ہے، لیکن یہ جاننے کا ایک آسان طریقہ ہونا چاہیے کہ کیا کرنا ہے، اور کن چیزوں سے بچنا ہے۔ یہ وہ مقام ہے جہاں ایک روڈ میپ کام آتا ہے۔

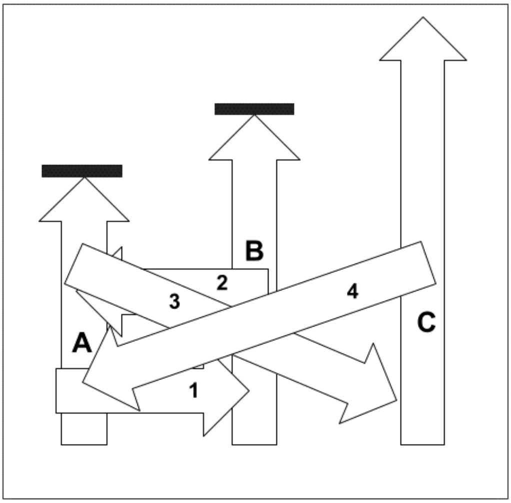
ایک روڈ میپ آپ کی ہر ممکنہ راستے کے بارے میں تفصیل سے رہنمائی کرتا ہے جو در حقیقت کسی منزل تک پہنچ سکتا ہے۔ روڈ میپ کی موجودگی میں، ایک تفصیلی تجزیہ ممکن ہے اور آپ غیر متوقع موڑ اور رکاوٹوں سے بچ سکتے ہیں۔

برائے فروخت نہیں۔

روڈ میپ آپ کی زندگی میں یقین لاتا ہے۔

ایسا اکثر ہوتا ہے کہ جب ہم کسی خاص مقصد کو حاصل کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں تو تھوڑی دیر کے لیے اس کے حصول کی راہ پر چلتے ہیں، لیکن پھر اسے آدھے راستے میں ہی چھوڑ دیتے ہیں۔ شاید، راستے میں بہت زیادہ رکاوٹیں ہوتی ہیں اور آپ کی ہمت جواب دے جاتی ہے لہذا آپ اپنی راہ تبدیل کر کے کسی دوسرے راستے کے مسافر بن جاتے ہیں۔

روڈمیپ کی غیر موجودگی میں

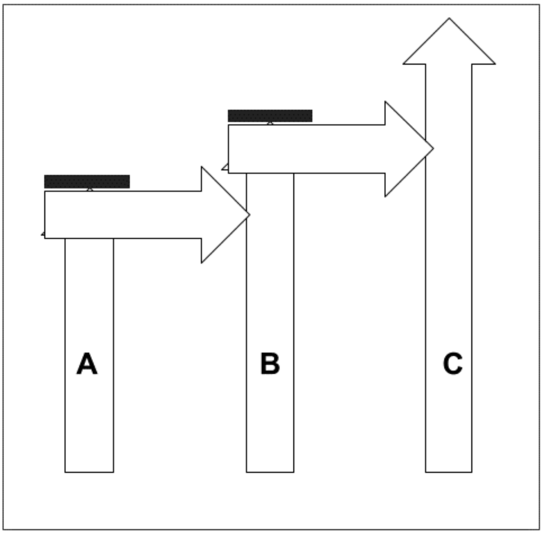


آپ کچھ دیر کے لیے اس نئی گلی میں ٹہلتے ہیں، لیکن اس میں بہت سے موڑ آتے ہیں اور آپ الجھن میں پڑ جاتے ہیں گمان غالب ہے کہ، آپ پہلے والے روٹ 'A' کو دوبارہ اپنانے کے بارے میں سوچنے لگتے ہیں، اور یہاں تک کہ آپ ایک بار پھر راستے A پر واپس آجاتے ہیں،

آپ اس پر گھومتے پھرتے ہیں لیکن مطلوبہ نتائج نہ ملنے پر افراتفری محسوس کرنے لگتے ہیں۔ یہ سلسلہ کچھ عرصہ تک جاری رہتا ہے اور رفتہ رفتہ آپ اپنی مرضی اور ہمت کو کھو بیٹھتے ہیں۔

آپ مختلف راستوں پر گھومتے پھرتے رہتے ہیں، کبھی ایک تو کبھی دوسرے راستے کو بدلتے رہتے ہیں، اور اپنے حوصلے پست کرتے رہتے ہیں کیونکہ آپ کے پاس روڈ میپ نہیں ہے۔

روڈ میپ کی طاقت



روڈ میپ کے ساتھ، چیزیں بہتر ہوتی جاتی ہیں۔ یہ تمام رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں اور اسے کیسے حاصل کرنا ہے۔ آپ جو بھی راستہ اختیار کرتے ہیں وہ آپ کو کہیں نہ کہیں لے جاتا ہے، لیکن مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے آپ کو صحیح راستے کا انتخاب کرنا ہے۔ اس راستے پر چلتے وقت، آپ کو کافی برداشت کرنے کی ضرورت ہو

گی کیونکہ پھل کو پکنے میں وقت لگتا ہے۔ صبر اس وقت آتا ہے جب آپ کو اطمینان قلب ہوتا ہے، اپنی منزل کا ادراک ہوتا ہے۔ اگر آپ نہیں جانتے کہ آپ کہاں جارہے ہیں تو ممکن ہے آپ الجھن کا شکار ہو جائیں۔ تاہم، جب آپکو منزل کا مکمل ادراک ہو جاتا ہے، تو آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ کون سے مقاصد آپ کے منتظر ہیں اور اس سے آپ کی برداشت کو تقویت ملتی ہے۔ اس طرح آپ اپنے مطلوبہ مقصد کی جانب سہولت سے سفر جاری رکھ سکتے ہیں۔

بعض اوقات ہم دوسروں سے بھی متاثر ہو جاتے ہیں جب وہ کسی خاص مقصد یا کاروباری میدان کی شان و شوکت بیان کرتے رہتے ہیں۔ جب ہم ان کے کہنے کا اثر قبول کر کے اس میدان میں اترتے ہیں تب ہمیں احساس ہوتا ہے کہ یہ کام ہمارے لئے مناسب نہیں ہے۔ یہ اس وجہ سے بھی ہوتا ہے کہ ہمیں اپنی منزل کا درست ادراک ہی نہیں ہوتا۔ جب آپ پوری طرح ادراک حاصل کر لیتے ہیں تب آپ آسانی سے دوسروں کی دکھائی گئی چکا چوند سے متاثر ہونا بند کر دیتے ہیں۔ کیونکہ اس فیز میں آپ کو اچھی طرح علم ہوتا ہے کہ آپ چاہتے کیا ہیں اور آپ کے لیے کیا صحیح ہے۔ اب اگر کوئی مختلف کام آپ کی توجہ کھینچ بھی لیتا ہے تو بھی آپ اس منتشر توجہ کو دوبارہ سمیٹ سکتے ہیں۔ آپ کو کوئی نیا کام پسند آتا ہے تو آپ اس کی معلومات حاصل کرتے ہیں، اس کی اہمیت تسلیم کرتے ہیں لیکن اس کے بعد آپ بہتر فیصلہ کر سکتے ہیں کہ آیا یہ آپ کے لیے صحیح راستہ ہے بھی یا نہیں۔ آیا آپ کو اس پر اپنا وقت صرف کرنا بھی چاہیے یا نہیں۔

شاید، یہ ایک ایسا مقصد ہو جو آپ کے لیے موزوں ہو جب آپ چوتھے درجے پر پہنچ جائیں، لیکن چونکہ آپ پہلے درجے پر ہیں، اس لیے آپ جانتے ہیں کہ جو چمکدار چیز آپ ابھی

دیکھ رہے ہیں وہ آپ کے لیے مناسب ہو گی جب آپ چوتھے درجے تک پہنچ جائیں گے۔ تو آپ فی الوقت دل لگا کر کام کریں اور اپنے موجودہ راستے پر قائم رہیں۔

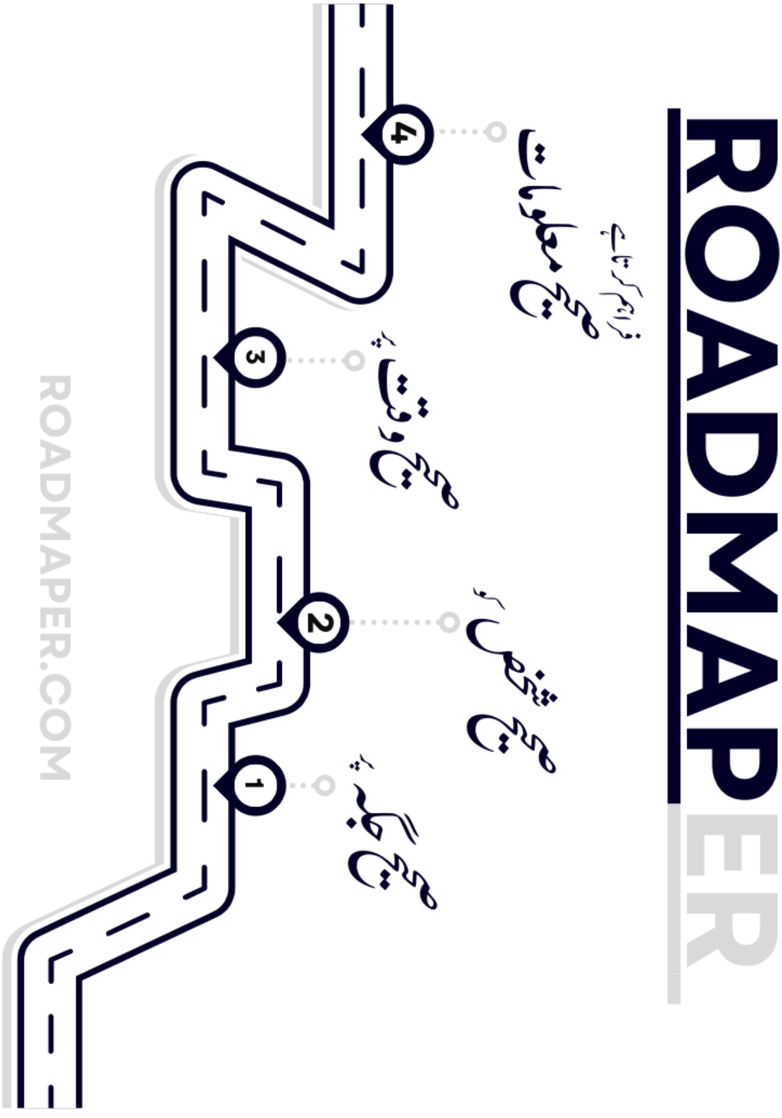
اس بات کی بہتر وضاحت ایک مثال کی مدد سے کی جا سکتی ہے۔ جب کوئی بچہ اپنی تعلیم کا آغاز کنڈرگارٹن سے کرتا ہے، تو اسے حروف تہجی کا کچھ بنیادی تصور دیا جاتا ہے۔ وہ حروف کی شناخت اور ان کا تلفظ سیکھتا ہے۔ اسے مکمل جملے نہ ہی لکھنے سکھائے جاتے ہیں نہ ہی اس سے توقع رکھی جاتی ہے کہ وہ پورے جملے لکھے۔ کیونکہ وہ ابھی اس مرحلے پر نہیں پہنچا۔ کنڈرگارٹن میں مطلوبہ وقت گزارنے کے بعد، وہ آخرکار اس مقام پر پہنچ جاتا ہے جہاں وہ چھوٹے چھوٹے جملے لکھ سکتا ہے۔

مختلف مقاصد کے حصول کا معاملہ بھی ایسا ہی ہے۔ آپ کو ایک ساتھ سب کچھ نہیں مل سکتا۔ آپ کی موجودہ سٹیج، آپ کی حقیقی خواہشات، بھرپور شوق اور جذبے سے کئے جانے والے کاموں پر ہی منحصر ہے کہ آپ کے مقاصد کس طرح بامعنی ثابت ہو سکتے ہیں۔ بلاشبہ آپ اپنی مرضی کی کسی بھی چیز پر توجہ مرکوز رکھ سکتے ہیں لیکن یاد رہے کہ اسے حاصل کرنے کے لیے، آپ کو پہلے کسی خاص سفر سے گزرنا پڑ سکتا ہے تاکہ آپ خود کو اس مقصد کے حصول کے لئے تیار کر سکیں۔

روڈمیپ آپ کو صحیح وقت پر صحیح معلومات مہیا کرتا ہے

ایک روڈمیپ آپ کے گائیڈ کی طرح ہے۔ جس طرح ایک تجربہ کار سرپرست آپ کو اہم مراحل میں اٹھائے جانے والے اقدامات کے بارے میں مشورے دیتا ہے۔ اسی طرح ایک روڈمیپ بھی ایسا ہی کرتا ہے۔ یہ منزل مقصود تک پہنچنے کے لئے درکار مختلف اوقات میں کئے جانے والے مختلف کاموں کو سمجھنے میں آپ کی مدد کرتا ہے۔ قدرتی طور پر جب آپ صحیح وقت پر سوچے سمجھے، نپے تلے اور طاقتور قدم اٹھاتے ہیں، تو آپ کو آپکے مطلوبہ نتائج حاصل ہو جاتے ہیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔


ROADMAPER
صحیح جگہ پر
صحیح شخص کو
صحیح وقت پر
صحیح معلومات
فراہم کرتا ہے
1
2
3
4
ROADMAPER.COM

پانچواں باب

اپنے آپ کو اور اپنے حالات کو سمجھنا

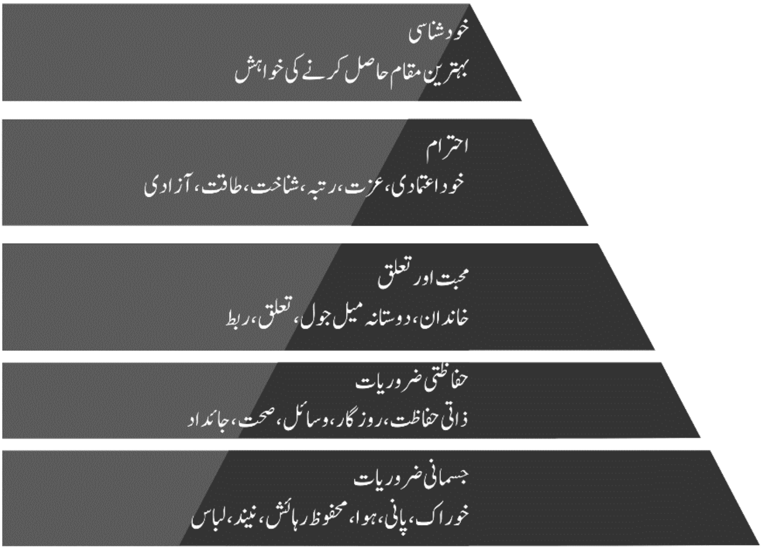
جب تک آپ اپنے آپ کو مکمل طور پر نہیں جان لیتے، آپ اس قسم کی کامیابی حاصل کرنے کے راستے پر آگے نہیں بڑھ سکتے جس کی آپ خواہش رکھتے ہیں، اور جس قسم کی کامیابی آپ کا مقدر ہے۔

اس موضوع کو بہتر انداز میں سمجھنے کیلئے ہمیں 'میز لو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی' کو سمجھنا ہو گا۔ آپ سوچ رہے ہوں گے کہ 'میز لو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی' کیا ہے اور یہ آپ کی زندگی اور کیریئر میں کس طرح مددگار ہے؟ آیئے اس کو تفصیل سے پڑھتے ہیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

میزلو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی

میزلو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی انسانوں کی ضروریات کے پانچ مراحل بیان کرتی ہے:



جسمانی ضروریات:

پہلا مرحلہ جسمانی ضروریات ہیں جن میں لباس، گھر، خوراک اور وہ تمام بنیادی ضروریات شامل ہیں جو آپ کی بقا کے لیے ضروری ہیں۔ زیادہ تر لوگ ان چیلنجز کا سامنا کر رہے ہیں اور ان کے حل کے لیے کام کر رہے ہیں۔

حفاظتی ضروریات:

اپنی جسمانی ضروریات کو پورا کرنے کے بعد، آپ اچھی صحت، ملازمت اور ذاتی حفاظت کی ضروریات کے دوسرے درجے پر چلے جاتے ہیں۔ اگر یہ سطح مکمل ہو جاتی ہے، تو آپ اگلے درجے پر چلے جاتے ہیں۔

محبت اور تعلق:

یہ وہ مرحلہ ہے جب آپ کو کسی سے محبت اور تعلق کے رشتوں، دوستانہ میل جول اور خاندانی ربط استوار کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان ضروریات کی تکمیل کے بعد آپ چوتھے مرحلے پر چلے جاتے ہیں۔

احترام:

آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کا احترام کریں، معاشرے میں آپکی حیثیت ہو، آپ طاقت اور آزادی کا لطف اٹھائیں۔ یہ ایک بہت اہم ضرورت ہے جو زیادہ تر اس وقت پیدا ہوتی ہے جب آپ کی زندگی میں پیار اور خوشگوار تعلقات موجود ہوں۔ جب یہ ضروریات پوری ہو جاتی ہیں، تو آپ پانچویں سطح پر چلے جاتے ہیں۔

خودشناسی:

ایک بار جب آپ پچھلی چار سطحوں پر دیگر تمام ضروریات کو حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ یہ سوچنا شروع کر دیتے ہیں کہ زندگی میں اور کیا ہے؟ یہی وہ وقت ہے جب ہم میں سے اکثر زندگی کے مقصد کے بارے میں سوچتے ہیں، اور خودشناسی کی ضرورت محسوس کرتے ہیں. اس

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

مرحلے پر لوگ اپنی تلاش میں نکلتے ہیں. یہ وہ مرحلہ ہے جب اپنی کھوج کر کے انسان اپنی ذات کی حقیقت سے روشناس ہوتا ہے۔ اس بات کو بل گیٹس کی مثال سے سمجھا جا سکتا ہے۔ وہ اب بھی دنیا کے امیر ترین لوگوں میں شمار کئے جاتے ہیں، وہ کچھ عرصہ اپنی خوش حالی سے لطف اندوز بھی ہوئے لیکن اب انہوں نے اس کا زیادہ تر حصہ 'بل اینڈ میلنڈا گیٹس' فاؤنڈیشن کو عطیہ کر دیا ہے۔ انہوں نے یہ اقدام اس لیے کیا کیونکہ وہ اس بے شمار رقم کے مصرف کو بے معنی محسوس کرنے لگے تھے، اور اب فلاحی کاموں کی مدد سے تکمیل کے احساس سے لطف اندوز ہونا چاہتے تھے۔ یہاں میرے کہنے کا مطلب یہ نہیں کہ آپ کامیابی کے احساس سے لطف اندوز ہونے کے لیے اپنی ساری رقم یا دولت فلاحی کاموں کی غرض سے عطیہ کر دیں۔ ہر شخص کا احساس تکمیل پانے کا طریقہ جدا ہو سکتا ہے اور اپنی تلاش کا سفر الگ طرح کا ہو سکتا ہے ۔ لیکن آپ جو بھی طریقہ اختیار کرتے ہیں بہر حال خود شناسی کی ضرورت پڑتی ہے اور خود شناسی کے بغیر تکمیل ذات ناممکن ہے۔

یہ پانچوں مراحل آپ کی زندگی میں اہمیت کے حامل ہیں، اور آپ کو پانچویں مرحلے تک پہنچنے کے لیے ایک سے دوسرے مرحلے میں جانا پڑے گا۔ آپ کو پہلے مرحلے میں جسمانی ضروریات کو پورا کرنا ہو گا، پھر حفاظتی ضروریات، محبت، تعلقات، عزت اور خود شناسی کے مراحل طے کرنے ہوں گے۔

دوہری مشکل

وہ لوگ جو پانچویں درجے پر پہنچ چکے ہیں اور انہیں کھانے پینے، پہننے اوڑھنے جیسی تمام بنیادی ضروریات میسر ہیں۔ ان کے پاس اچھی آمدنی، بچت، اثاثے اور کافی وقت ہے۔ وہ اپنے من پسند منصوبوں پر کام کر رہے ہیں، ایسے کام کر رہے ہیں جو ان کے لیے خوشی کا باعث بنتے ہیں، اور ایسی سرگرمیوں میں شامل ہو رہے ہیں جو ان کی کامیابی کے احساس کو بڑھاتے ہیں۔

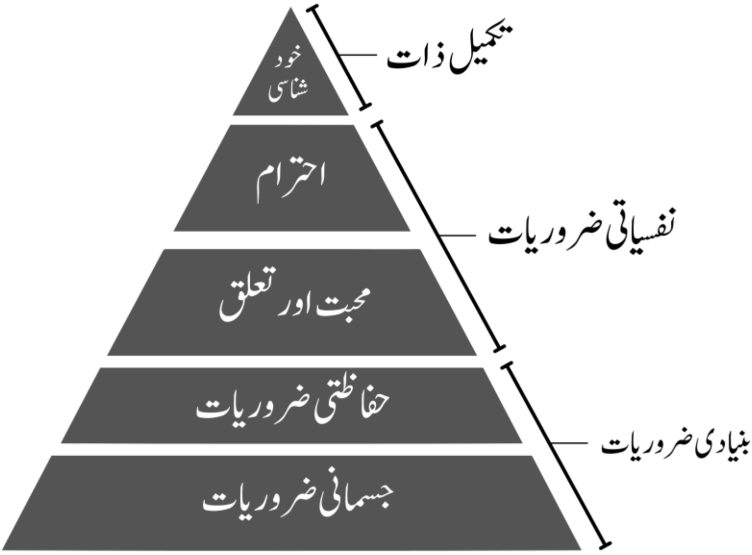
جو لوگ پہلے درجے پر ہیں وہ اکثر پانچویں درجے والوں سے حسد کرتے ہیں۔ وہ آزادی، دولت اور وسائل کی کثرت والی زندگی گزارنا چاہتے ہیں تاکہ وہ بھی لوگوں کی مدد کر سکیں اور زندگی میں اپنا مقصد حاصل کر سکیں۔ لیکن، ان کے محدود وسائل انہیں ایسا کرنے کی اجازت نہیں دیتے۔ چونکہ وہ بھی اس احساس تکمیل کو پانے کے لیے جدوجہد کرتے رہتے ہیں، اس لیے وہ اندر سے تکلیف اور پریشانی محسوس کرتے رہتے ہیں، اور ان چیزوں کے خواب دیکھتے رہتے ہیں جو ان کی پہنچ سے باہر ہیں۔

کاش ہم ان پانچ سطحوں کو سمجھ لیں، اور پھر ہم جس سطح پر ہیں، اور جس سطح پر ہم پہنچنا چاہتے ہیں، اس مخصوص مرحلے تک جانے کے لیے ہمیں جن پہلوؤں پر کام کرنے کی ضرورت ہے، ان کے بارے میں مکمل آگاہی حاصل کریں۔

زیر بحث موضوع پر مزید بات کرتے ہوئے ضروریات کی ان پانچ اقسام کو مزید تین بنیادی اور لازمی انسانی ضروریات میں تقسیم کیا جائے گا۔

تین بنیادی انسانی ضروریات

آپ کے لیے چیزوں کو آسان فہم بنانے کے لیے، آیئے اب تک بیان کئے گئے پانچ مراحل کو تین بنیادی انسانی ضروریات میں تقسیم کریں۔



بنیادی ضروریات:

یہ بنیادی ضروریات ہیں جن میں جسمانی ضروریات اور حفاظتی ضروریات شامل ہیں۔ جب آپ اس سوال کا ادراک حاصل کرلیتے ہیں کہ آپ زندگی میں کیا چاہتے ہیں اور جب آپ اپنی بقا کے لیے کام کرنا شروع کرتے ہیں، تو یہ وہ ضروریات ہیں جن کے لیے آپ سب سے پہلے کوشش کرتے ہیں۔ دنیا میں ہم میں سے بہت سے لوگ ہمیشہ ان بنیادی ضروریات کو حاصل کرنے کے لیے کام کرتے رہتے ہیں۔

نفسیاتی ضروریات:

جب آپ بنیادی ضروریات کو پورا کر لیتے ہیں، تو آپ کو عزت کی ضرورت محسوس ہونے لگتی ہے، پیار کی تلاش ہوتی ہے اور ان لوگوں سے تعلق کا احساس بنائے رکھنے کی خواہش ہوتی ہے جن سے آپ محبت کرتے ہیں، اور جن سے آپ پیار کرنا چاہتے ہیں۔

تکمیل ذات کی ضروریات:

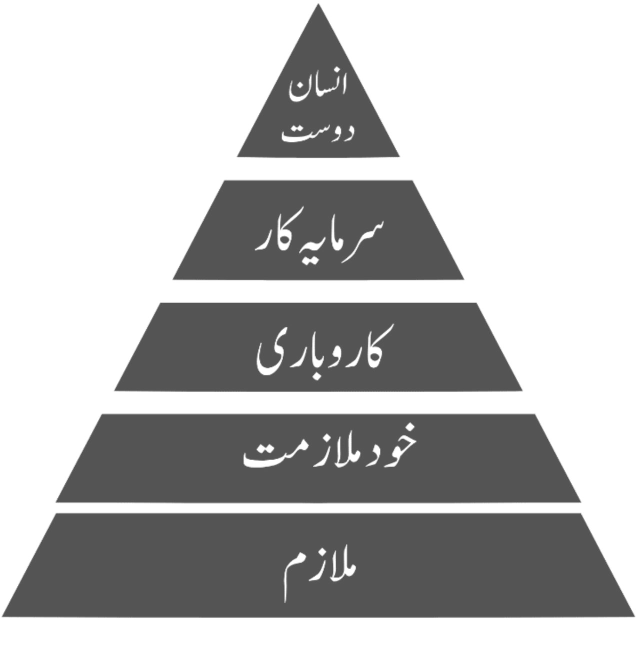
تیسرا مرحلہ تکمیل ذات کا مرحلہ ہے۔ یہ تب ہوتا ہے جب آپ بنیادی اور نفسیاتی ضروریات کو پورا کر لیتے ہیں، اور زندگی میں مختلف تخلیقی منصوبوں میں اپنی صلاحیتیں آزمانا چاہتے ہیں۔

اگر آپ اپنی تخلیقی صلاحیتوں کو دریافت کرنا چاہتے ہیں، اور نئے آئیڈیاز کے ساتھ تجربات کرنا چاہتے ہیں، لیکن ایسا کرنے میں کامیاب نہیں ہو رہے ہیں، تو اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ آپ پہلے چار مراحل کو احسن طریقے سے پورا نہیں کر رہے ہیں۔ جب بھی آپ کچھ کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو بہت سی چیزیں آپ کو پیچھے کھینچ لیتی ہیں اور آپ خود کو مجبور پاتے ہیں، آپ کچھ بھی نہیں کر پاتے کیونکہ آپ نے ابھی ابتدائی مراحل کے تقاضوں کو پورا کرنا ہے۔ یہی وہ وقت ہے جب آپ کو خود سے یہ سوال پوچھنا اور سوچنا چاہئے کہ "میں کس مرحلے پر ہوں؟"

سوچ کا دائرہ وسیع کریں، اس پر مزید غور کریں، اور اپنا جواب تفصیل سے اپنے جرنل میں لکھ لیں ان مراحل کو طے کریں جنہیں ہم نے اوپر بیان کیا ہے تاکہ آپ کو مزید واضح ہو جائے کہ آپ اس وقت کہاں ہیں۔

کمائی اور ترقی کے پانچ مراحل

مختلف ماہرین ترقی کو مختلف طریقوں سے بیان کرتے ہیں۔ میزلو کی انسانی ضروریات کی درجہ بندی کی طرح، آپ کی کمائی اور ترقی کے مرحلے کو بیان کرنے کا ایک اور نقطہ نظر بھی ہے۔



ملازم : یہ تب ہو تا ہے جب آپ دوسرے لوگوں کے لیے کام کرتے ہیں۔ آپ کو کچھ ذمہ داریاں دی جاتی ہیں جن کو پورا کرنا ہو تا ہے، اور ان ذمہ داریوں اور فرائض کو سرانجام دینے کے عوض آپ کو ایک خاص رقم مل جاتی ہے۔

خود ملازمت (سیلف ایمپلائیڈ): یہ تب ہو تا ہے جب آپ اپنے لیے کام کرتے ہیں۔ آپ اپنے کام کے مالک ہیں، آپ فیصلہ کرتے ہیں کہ کب کام کرنا ہے، اور کس کے لیے کام کرنا ہے، لیکن اس انتظام میں کام کرنے والے واحد آپ ہی ہیں۔ کمیونٹی میں آپ کو بہت سے فری لانسرز ملتے ہیں جن کے پاس ٹیم نہیں ہوتی، اور وہ سب کام خود ہی کرتے ہیں،_ یہ سب اسی زمرے میں آتے ہیں۔

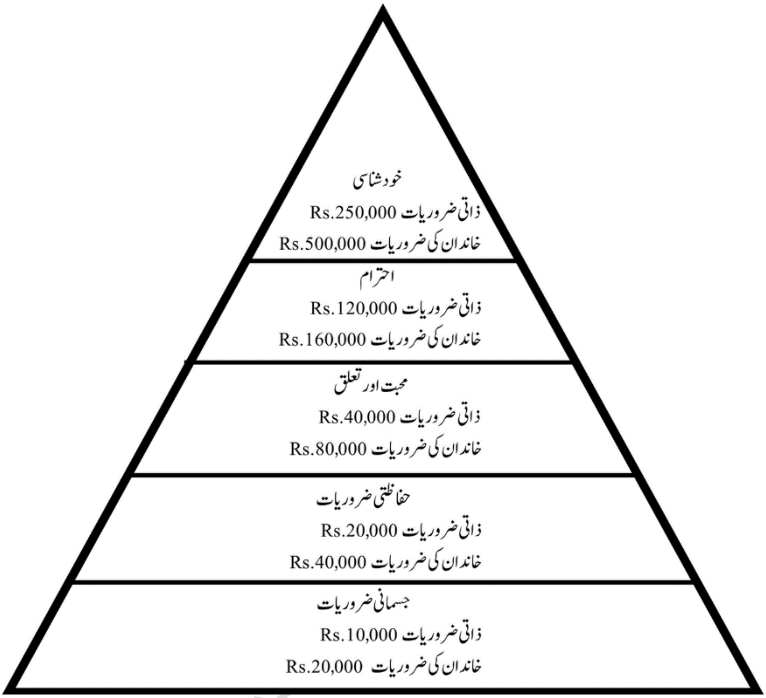
کاروباری: اکثر ایسا ہو تا ہے کہ، خود ملازمت (سیلف ایمپلائیڈ) شخص ہر کام تنہا کرنے سے تھک جاتا ہے۔ بلاشبہ، آپ خود ملازمت کرکے معقول رقم کما سکتے ہیں، لیکن حقیقی ترقی صرف اس وقت ہوتی ہے جب آپ اختیارات اور کام دوسروں کو سونپتے ہیں جبکہ آپ توسیع پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اور اپنے کام کو اگلے درجے تک لے جاتے ہیں۔ یہ تب ہو تا ہے جب آپ کسی کاروبار یا انٹرپرینیورشپ میں قدم رکھنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ آپ اپنے لیے ملازمین کی خدمات حاصل کرتے ہیں، اپنے کام کو کاروبار میں تبدیل کرتے ہیں، اور دوسروں کو کام سونپنا شروع کرتے ہیں تاکہ آپ انتظامی امور کو سنبھالنے اور اپنے کام کو بڑھانے پر توجہ مرکوز کر سکیں۔

سرمایہ کار: ایک بار جب آپ ایک کاروباری یا تاجر کے طور پر ترقی کرنا شروع کر دیتے ہیں، تو مالی خوش حالی اور دولت میں اضافہ ہوتا ہے۔ آپکے کاروبار میں ایک وقت ایسا آتا ہے جب آپ اپنی بچت اور فنڈز کو کسی مزید منافع بخش چیز میں لگانا چاہتے ہیں۔ اس وقت آپ 'سرمایہ کار' کے مرحلے میں داخل ہو جاتے ہیں۔ یہ ایک ایسا مرحلہ ہے جہاں آپ مختلف کاروباروں میں سرمایہ کاری کر رہے ہوتے ہیں۔ اپنے کاروبار کے ذریعے کمانے کے علاوہ، آپ اپنی سرمایہ کاری کے ذریعے بھی کمانا شروع کر دیتے ہیں۔

انسان دوست: اگلا درجہ انسان دوست ہے جہاں آپ ان چیزوں کے لیے کام کرتے ہیں جو آپ کو خالص خوشی دیتی ہیں، اور انسانیت کی مدد کے لیے بھی آپ فعال ہو جاتے ہیں۔

اس بحث کو ذہن میں رکھتے ہوئے، آپ مزید سمجھ سکتے ہیں کہ آپ انسانی ضروریات کی کس سطح پر ہیں۔ یہاں ایک مثال آپ کو یہ سمجھنے میں بہتر مدد دے گی کہ آپ اس وقت کس سطح پر کھڑے ہیں، اور کس سطح پر آپ جانے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

ہر سطح پر اپنی ضروریات تلاش کریں:



www.roadmaper.com/resources اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں

پہلی سطح پر: فرض کریں، آپ کو اپنے لیے دس ہزار روپے اور اپنے گھر اور خاندان کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے تقریباً بیس ہزار روپے درکار ہیں۔ اگر آپ کل تیس ہزار روپے کما رہے ہیں، تو اس کا مطلب ہے کہ آپ ان دونوں ضروریات کو پورا کر سکتے ہیں، اور آپ پہلی سطح پر ہیں۔

دوسری سطح پر: اب، آپ کی ضروریات میں اضافہ ہو گیا ہے، اور آپ کو اپنی ذاتی ضروریات جیسے حفاظت کے لیے بیس ہزار روپے درکار ہیں، اور آپ کی خاندانی ضروریات کے لیے تقریباً چالیس ہزار روپے درکار ہیں۔ اس وقت، ان ضروریات کو پورا کرنے کے لیے آپ کا مقصد کیا ہے؟ اگر آپ ان ضروریات کو پورا نہیں کر پا رہے ہیں تو ممکن ہے کہ آپ کو بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے اور آپ کو اپنی بہت سی خواہشات کو قربان کرنا پڑ رہا ہے جو آپ کی موجودہ آمدنی آپ کو پورا کرنے کی اجازت نہیں دیتی۔ جب آپ ان ضروریات کو پورا کر لیتے ہیں صرف اسی صورت میں آپ اگلے درجے میں قدم رکھ سکتے ہیں۔

تیسری سطح پر: آپ کے اخراجات اور ضروریات میں مزید اضافہ ہو گیا ہے، اور آپ کو اپنی ذاتی ضروریات کے لیے چالیس ہزار روپے اور اپنی خاندانی ضروریات کے لیے اسی ہزار روپے درکار ہیں، آپ کو تقریباً ایک لاکھ بیس ہزار روپے کی ضرورت ہے۔ آپ ان ضروریات کو کیسے پورا کر رہے ہیں؟ اخراجات ہمیشہ بڑھتے رہتے ہیں، لیکن ان کو پورا کرنے کے لیے آپ کا کیا منصوبہ ہے؟

اسی طرح آپ کی ضروریات میں اضافہ ہوتا رہتا ہے اور اسی طرح آپ کے اخراجات بھی بڑھتے رہتے ہیں۔ اگر آپ ان کو پورا نہیں کر سکتے، تو آپ کبھی بھی اگلے درجے پر نہیں بڑھ سکتے اور زندگی میں ترقی نہیں کر سکتے۔ آپ کو یہ سمجھنا چاہیئے کہ آپ کی کیا ضروریات ہیں، اور آپ انہیں کیسے پورا کر سکتے ہیں۔

اس مقام پر آپ کو خود سے کچھ مشکل سوال پوچھنے ہیں اور اپنے آپ کو ان کے جواب دینے ہیں:

- آپ کی آمدنی کا ذریعہ کیا ہے؟
- آپ کے اخراجات کس مد میں ہو رہے ہیں؟

جب آپ ان تمام شعبوں کا تجزیہ کریں گے، تو آپ کو معلوم ہو گا کہ آپ کس مرحلے پر موجود ہیں اور آپ کو آگے بڑھنے کے لیے کیا ضرورت ہے۔

تو آیئے آپ کی آسانی کے لیے ان سوالات کو ایک ایک کر کے الگ کریں، تاکہ میں ہر قدم پر آپ کی رہنمائی کر سکوں۔

اب آپ کا پہلا سوال درج ذیل ہے:

سوال: میں کس سطح پر ہوں؟

کیا آپ حفاظتی ضروریات، جسمانی ضروریات، عزت کی ضروریات پوری کر رہے ہیں یا تکمیل کی سطح پر کھڑے ہیں؟ اس سوال پر کچھ غور کریں۔ اپنا وقت لیں اور اطمینان سے جواب دیں۔ آپ کس سطح پر موجود ہیں، پہلے یہ واضح کر لیں، پھر آگے بڑھیں.

ایک بار جب آپ کو جواب مل جائے تو اگلے سوال پر جائیں۔

سوال: آپ کی خواہشات کیا ہیں؟

ہم نے ضروریات کے بارے میں بات کی ہے اور اب ہم 'خواہشات' پر بات کریں گے۔ اپنی ضروریات پوری کئے بغیر آپ حالات کا مقابلہ کرتے ہوئے آگے نہیں بڑھ سکتے لیکن خواہشات آپ کی زندگی پر مختلف طرح سے اثر انداز ہوتی ہیں۔ یہ وہ مختلف چیزیں ہیں جو آپ اپنے معیارِ زندگی کو بہتر بنانے کے لئے پانا چاہتے ہیں، لیکن یہ درحقیقت زندگی کی ضروریات نہیں ہیں۔

اپنی تمام خواہشات درج کریں:

سیریل نمبر	خواہش کی تفصیل	درکار رقم
	کل درکار رقم	

www.roadmaper.com/resources اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں

روڈمیپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

آپ کو اپنی خواہشات کو درج کرنا ہو گا۔ یہاں ایک چارٹ شامل کیا جا رہا ہے۔ آپ کو ہر سطح کے بارے میں لکھ کر اس چارٹ کو اپ ڈیٹ کرنا ہو گا۔ یہ خواہشات وہ مقاصد بھی ہو سکتے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک کار وہ ہے جو آپ کو سفر کرنے کی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے درکار ہے۔ چھوٹی کار سے آپ اس ضرورت کو آسانی سے پورا کر سکتے ہیں۔ تاہم، اگر آپ بہتر کار چاہتے ہیں، یا لگژری کار کا مالک بننا چاہتے ہیں. اس صورت میں، یہ آپ کی خواہش ہے. آپ ایک بہتر کار چاہتے ہیں، آپ کو واقعی اس کی ضرورت نہیں ہے، لیکن یہ وہ کار ہے جو آپ اپنے معیار زندگی کو بڑھانے کے لئے خریدنا چاہتے ہیں۔

چھوٹی کار کی قیمت تقریباً 860,000 روپے ہے جبکہ لگژری کار کی قیمت تقریباً 8 ملین ہے۔ دونوں کاروں کی قیمتوں میں فرق آپ کی ضروریات اور خواہشات کے درمیان فرق ہے۔ یہ فرق بنیادی طور پر وہی ہے جو آپکی خواہش ہے۔ اگر آپ اتنی رقم کما سکتے ہیں، اور اپنی مطلوبہ کار حاصل کر سکتے ہیں، تو آپ اس خواہش کو پورا کر لیں گے۔ اب سوال یہ ہے کہ آپ اس کار کو کتنی شدت سے خریدنا چاہتے ہیں؟ آپ اس کی کتنی زیادہ خواہش رکھتے ہیں؟ کیا یہ واقعی 'آپ' کی خواہش ہے یا نہیں؟

اکثر اوقات جب ہمیں کوئی خواہش ہوتی ہے تو ہم اسے پورا کرنے کی کوشش کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ اس عمل میں، کبھی کبھی ہم کسی اور چیز کی جانب راغب ہو جاتے ہیں، اور یہ نئی چیز ہماری توجہ کا مرکز بن جاتی ہے۔ شاید آپ لگژری کار حاصل کرنے کے لیے پیسے کمانے اور بچانے کی کوشش کر رہے ہوں، لیکن اس کمائی اور بچت کے آدھے راستے میں، آپ کو آئی فون خریدنے کی خواہش پیدا ہو جاتی ہے۔ اس رغبت کے بعد، آپ اپنی رقم فون پر خرچ کر دیتے

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں

ہیں۔ آپ تھوڑی دیر کے لیے خوشی محسوس کرتے ہیں، لیکن وہ خوشی جلد ہی ختم ہو جاتی ہے، اور کار کی خواہش پھر سے بیدار ہو جاتی ہے۔ یہی وہ خلفشار ہیں جو نت نئی رغبتوں کے بھیس میں آپ کو آپ کے اہم مقاصد سے دور کر دیتے ہیں۔

"آپ اپنے مقاصد سے اس لئے نہیں دور ہوتے کیونکہ آپ توجہ برقرار نہیں رکھ پاتے۔ آپ اپنے مقصد سے اس لئے دور ہوتے ہیں کیونکہ آپ دوسرے چھوٹے مقاصد کی طرف راغب ہو جاتے ہیں" بین ہارڈی

اگر آپ بار بار نئی رغبتوں اور خلفشار کا شکار نہیں ہونا چاہتے تو آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ آپ واقعی کیا چاہتے ہیں۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ کا روڈمیپ آپ کی مدد کرے گا۔

اس کتاب کے پہلے باب میں آپ نے اپنے پرسنالٹی ٹیسٹ کئے تھے۔ کامیابی کے لیے آپ کا روڈمیپ مکمل طور پر آپ پر منحصر ہے۔ آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ کامیابی آپ کے لیے کیا معنی رکھتی ہے، آپ اسے کیسے دیکھتے ہیں، اور آپ زندگی میں کیا چاہتے ہیں۔ اپنے آپ کو اندر سے اچھی طرح جاننے کے بعد ہی آپ کو صحیح طور پر ان سوالوں کے جواب ملتے ہیں۔

مجھے پورا یقین ہے کہ اپنے آپ کو جاننا زندگی بھر کا عمل ہے۔ جیسے جیسے ہم زندگی میں آگے بڑھتے ہیں، ہم مختلف حالات کا تجربہ حاصل کرتے ہیں، اور زندگی کے مختلف مراحل سے گزرتے ہیں۔ ہمارا ہر تجربہ ہمیں ایک حد تک بدل دیتا ہے۔ لہذا، ہم ہمیشہ ترقی کر رہے ہوتے

ہیں. اس بات کو مد نظر رکھتے ہوئے، آپ ہمیشہ وقت کے ساتھ ساتھ اپنے بارے میں نئی چیزیں سیکھتے رہیں گے۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ یہ نہیں سمجھ سکتے کہ آپ کون ہیں اور آپ کیا چاہتے ہیں۔ آپ کی شخصیت کے کچھ ایسے عناصر ہیں جو آپ کو خود کو اچھی طرح سمجھنے میں مدد دیتے ہیں۔

اپنی انفرادیت تلاش کریں

ہم سب اپنے اپنے انداز میں منفرد ہیں۔ ہم میں سے ہر ایک کے پاس کچھ نہ کچھ خاص ہوتا ہے، جو ہمیں ایک سپر پاور کی طرح باقیوں سے ممتاز کرتا ہے۔ ہم میں سے کچھ میں حسن بیان کا وصف ہوتا ہے تو کچھ میں حسن کلام، جبکہ کچھ عظیم کھلاڑی ہوتے ہیں۔ کچھ کے پاس لکھنے کی عمدہ مہارت ہوتی ہے جبکہ دوسرے کھانا پکانے میں غیر معمولی ہو سکتے ہیں۔ اللہ نے آپ کو ایک وجہ کے لیے پیدا کیا ہے اور آپ کو ایک منفرد صلاحیت دی ہے کہ آپ اپنا مقام پہچانیں اور ضرورت مندوں کی مدد کریں۔ ایک بار جب آپ دوسروں کی خدمت کرنے میں اپنی انفرادیت کو تلاش کرنا شروع کر دیتے ہیں تب یہ کائنات آپ کی مدد اور حمایت کے لیے آپ کے ساتھ اکٹھی ہو جائے گی۔ یہ حقیقی انٹرپرینیورشپ_ کی روح بھی ہے کہ کاروبار میں اپنے انفرادی طریقے سے مسائل کا حل پیش کیا جائے۔ اس طرح آپ کا کاروبار آپ کے خدمت کے جذبے کی بھی تکمیل کرتا ہے۔

آپ کی انفرادیت کیا ہے؟

یہ وہ ملین ڈالر کا سوال ہے جس پر آپ کو ابھی اور اسی وقت فوری طور پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے!

اپنی انفرادیت کو تلاش کرنا اس لئے از حد ضروری ہے کیونکہ اس سے آپ کو اپنی خوبیوں اور کمزوریوں کا اندازہ ہوتا ہے۔ آپ اپنی انفرادیت ایک دن میں نہیں ڈھونڈ سکتے۔ یہ آزمائش اور آزمائشی عمل پر مبنی ایک طویل سفر ہے، لیکن آپ کو معلوم ہونا چاہیے کہ آپ اس کی تلاش میں سرگرداں ہیں اور اپنی انفرادیت جان لینے تک آپ کا یہ سفر جاری رہے گا۔

یہاں ایک چھوٹی سی مشق ہے جس پر آپ اپنی انفرادیت جاننے کے لیے کام کر سکتے ہیں:

- اپنے جرنل کے ساتھ کہیں پُر سکون جگہ پر بیٹھیں اور اپنے بارے میں پانچ چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ کو بہترین اور طاقتور وصف کے طور پر عطا ہوئی ہوں۔ یہ طاقتیں کردار کی خصوصیات سے لے کر کوئی خداداد صلاحیت، کوئی مہارت یا ہنر تک کچھ بھی ہو سکتی ہیں۔

- اگر آپ کو اپنی خوبیوں کو تلاش کرنے میں دشواری پیش آ رہی ہے تو ان چیزوں کے بارے میں سوچیں جن پر لوگ آپ کی تعریف کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر لوگ اکثر آپ کی اچھی بات چیت کی صلاحیت پر آپ کی تعریف کرتے ہیں، تو یہ آپ کی طاقت ہو سکتی ہے۔ اگر لوگ آپ کی آواز پسند کرتے ہیں تو یہ آپ کی طاقت ہے، اگر آپ کی تحریر لوگوں کی

توجہ اپنی جانب کھینچ لیتی ہے تو یہ آپ کی طاقت ہے۔ آپ کی وہ خوبیاں جو آپ کو دوسروں سے ممتاز کرتی ہیں، وہ آپ کو ضرور معلوم ہونی چاہئیں۔

- اس کے بعد، اپنی پانچ سب سے بڑی کمزوریوں کے بارے میں سوچیں۔ ایسی خصوصیات جن کی وجہ سے آپ پیچھے رہ جاتے ہیں، اور جو آپ کو بہترین شخصیت بننے سے روکتی ہیں۔ ان خامیوں میں تاخیر پسند ہونا، ضرورت سے زیادہ سوچ بچار کرنا، تحمل نہ ہونا جیسی کوئی بھی خامیاں شامل ہیں۔

- اس کے بعد، کسی بھی چیز پر غور کریں جو آپ اپنے بارے میں منفرد محسوس کرتے ہیں۔ ایسی چیز جسے آپ نے کسی اور کو کرتے نہیں دیکھا، یا کوئی ایسی چیز جو آپ غیر معمولی طور پر دوسروں سے بہت بہتر کرتے ہوں۔ مثال کے طور پر، آپ معلومات کی تحقیق میں بہت اچھے ہو سکتے ہیں، یا کیک بنانے میں مہارت رکھتے ہوں۔ جو کچھ بھی ہو جو آپ کو اپنے بارے میں خاص لگتا ہو، اسے جرنل میں نوٹ کر لیں۔

- اپنی انفرادیت کو واضح طور پر الگ صفحے پر لکھیں اور بار بار کہیں، 'میں منفرد ہوں (جو بھی آپ کی انفرادیت ہے اس کا نام لکھیں)'۔ اس سے پہلے کہ دنیا آپ کا لوہا مانے، آپ کو سب سے پہلے خود اپنی انفرادیت کا پختہ یقین رکھنا ہے۔ آپ کی انفرادیت آپ کے نئے حاصل کردہ علم اور تجربات کی بنیاد پر بدل بھی سکتی ہے۔

یقینی بنائیں کہ اس اکاؤنٹ کو گاہے بگاہے چیک کرتے رہیں اور اپنے بارے میں جو بھی نئی انفرادیت دریافت کریں اسے اپ ڈیٹ کریں۔ اپنے آپ کو یاد دلاتے رہیں کہ آپ کس چیز

میں اچھے ہیں۔ اس کے علاوہ، آپ کے پاس ایک سے زیادہ منفرد خوبیاں اور طاقتیں ہو سکتی ہیں اس لیے انہیں قبول کرنے میں کبھی ہچکچاہٹ کا مظاہرہ نہ کریں۔

اپنی طاقتوں کا تجزیہ کرنے کے بعد اب، اپنے حالات کا جائزہ لینے کا وقت ہے۔

آپ کے حالات

یہ جاننے کے لیے کہ آپ کہاں جانا چاہتے ہیں، آپ کو اپنے موجودہ حالات کو بھی سمجھنا ہو گا۔ یہ امکان ہمیشہ رہتا ہے کہ ماضی میں آپ کے حالات آپ کے حق میں ہوں، لیکن آج وہ صورت حال نہ ہو۔ آپ کو اپنے موجودہ حالات کے مطابق ہم آہنگ ہونا ہو گا، آپ کو انہیں اپنے لیے ساز گار بنانے کی بھی کوشش کرنی ہو گی۔

مثال کے طور پر، یہ ممکن ہے کہ چند سال پہلے، آپ نے پچاس ہزار کماتے ہوئے ایک آرام دہ زندگی گزاری ہو، لیکن آج وہی رقم آپ کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے ناکافی معلوم ہوتی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو اپنی آمدنی کے ذرائع بڑھانے ہوں گے۔ اگر ہم ڈالر کی شرح کے بارے میں بات کریں تو یہ پاکستانی روپے کے مقابلے میں بڑھتی رہتی ہے۔ اگر آپ پاکستان میں بیٹھے ہیں اور امریکی ڈالر کماتے ہیں، تو اس کا مطلب ہے کہ آپ پاکستانی روپے میں مناسب رقم کماتے ہیں۔ اس طرح یہ آپ کے لیے فائدہ مند ہے۔ اگر آپ اسلام آباد جیسے میٹروپولیٹن شہر میں ہیں، تو آپ کو بجلی سے متعلق بہت سے مسائل نہیں ہوں گے۔ لیکن اگر آپ گاؤں میں رہ رہے ہیں اور آپ کو بجلی کے مسائل کا سامنا ہے تو یہ آپ کے لیے نقصان کی بات ہے۔

فوائد اور نقصانات کے بارے میں جاننے کے لیے اپنے حالات کو سمجھنا ضروری ہے۔ اگر آپ گاؤں میں رہ رہے ہیں تو آپ کم بجٹ میں گزارہ کر سکتے ہیں اور اگر آپ شہر میں رہ رہے ہیں تو آپ کے اخراجات زیادہ ہیں جو کہ شہر میں رہنے کا نقصان ہے۔

ہر جگہ رہنے کے اپنے فائدے اور نقصانات ہوتے ہیں۔ اگر آپ ماحول اور حالات کو سمجھتے ہیں تو آپ اپنے حالات کے مطابق کام کر سکتے ہیں۔ صرف کوتاہیوں پر توجہ مرکوز رکھنے اور شکایتی رویہ اپنانے کے بجائے، اپنی صورت حال کا حقیقت پسندانہ تجزیہ کرنے پر کام کریں تاکہ آپ اچھے اور برے دونوں نکات کو پہچان سکیں اور اس کے مطابق کام کر سکیں۔

اب میں آپ کے سامنے ایک صورتحال کا خاکہ کھینچتا ہوں اور آپ چند منٹ کیلئے اس پر غور کیجئے۔ تصور کریں، آپ پانی میں ڈوب رہے ہیں اور آپ ہوش و حواس کھو کر چیخنا شروع کر دیتے ہیں، اس بات کا قوی امکان ہے کہ آپ ڈوب جائیں گے۔ دوسری طرف، اگر آپ اپنے آپ کو پر سکون رکھتے ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ سہارے کے لئے کوئی چیز تلاش کر پائیں اور خود کو ڈوبنے سے بچا سکیں۔ لہذا آپ کے لئے اپنے موجودہ حالات کے بارے میں جاننا ضروری ہے۔

- کیا آپ کا مستقبل محفوظ ہے؟ یا نہیں؟
- اگر نہیں، تو آپ اسے کیسے محفوظ کر سکتے ہیں؟
- آپ اس وقت کس حال میں ہیں؟
- اس میں کیا کمی ہے، اور آپ اس پر کیسے قابو پا سکتے ہیں؟
- اس میں کیا اچھا ہے؟
- اور آپ اپنی موجودہ حالت کو بہتر بنانے کے لیے اس سے کیسے فائدہ اٹھا سکتے ہیں؟

چھٹا باب
کاروبار اور انٹرپرینیورشپ کو سمجھنا

یہ ایک عام خیال ہے کہ کاروبار اور انٹرپرینیورشپ ایک جیسی چیزیں ہیں جو نہایت آسانی سے کی جا سکتی ہیں۔ ہر کوئی کاروباری یا انٹرپرینیور بننا چاہتا ہے کیونکہ یہ کہنے سننے میں اچھا لگتا ہے۔ لیکن ایسا اہم فیصلہ کرنے سے پہلے آپ کے پاس ضروری معلومات ہونی چاہئیں۔ ایک بار جب آپ کافی معلومات حاصل کر لیں تو، آپ یہ فیصلہ کرنے کے لیے بہتر پوزیشن میں ہوں گے کہ آپ کو اپنے مقاصد کے حصول کے لیے کون سا راستہ اختیار کرنا چاہیے۔

ہم نے ان دونوں تصورات پر تفصیلی بحث کی ہے تا کہ آپ ان کی مماثلتوں اور اختلافات کی نوعیت کو بہتر سمجھ سکیں۔ گوگل ایک انٹرپرینیور شخص کو "ایک ایسے شخص کے طور پر دیکھتا ہے جو منافع کے بدلے میں مالی خطرہ مول لے کر ایک کاروبار یا متعدد کاروبار قائم کرتا ہے۔" لفظ انٹرپرینیور فرانسیسی لفظ "انٹرپیرنڈری" سے ماخوذ ہے جو انیسویں صدی میں مقبول ہوا۔

کبھی آپ نے سوچا کہ اس اصطلاح کے متعارف ہونے سے پہلے ان لوگوں کو کیا کہا جاتا تھا؟ تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ انٹرپرینیور شخص کی کوئی عالمی طور پر قبول شدہ تعریف نہیں ہے۔

اس کے مختلف اقسام کے پہلوؤں کے بارے میں مختلف لوگوں کی اپنی اپنی سمجھ ہے۔ تاہم، ایک انٹرپرینیور اور کاروباری کے درمیان نمایاں فرق ہے۔

کاروباری بمقابلہ انٹرپرینیور

کاروباری وہ شخص ہوتا ہے جو پہلے سے رائج کاروباروں میں سے کوئی کاروبار شروع کرتا ہے۔ یہ منافع کمانے کے بنیادی مقصد کے ساتھ اپنے صارفین کو اپنی مصنوعات اور خدمات پیش کرتا ہے۔ لیکن ایک انٹرپرینیور شخص وہ ہوتا ہے جو ایک منفرد خیال کے ساتھ ایک انٹرپرائز بناتا ہے اور ایسی خدمات پیش کرتا ہے جو پہلے سے موجود نہیں ہوتیں۔ ایک انٹرپرینیور شخص کا بنیادی مقصد تجارتی سرگرمیاں انجام دے کر لوگوں کے فائدے کے لیے کسی مسئلے کو حل کرنا ہوتا ہے۔

آیئے اس کو ایک مثال سے سمجھتے ہیں۔ ایک شخص نے ٹیکسٹائل کا کاروبار کسی ایسے شخص کو دیکھ کر شروع کیا جو پہلے سے یہی کاروبار کر رہا تھا۔ اس کاروبار کی اونچ نیچ جاننے کے بعد اس نے کچھ ایسے مسائل تلاش کیے جنہیں تکنیکی جدت کے ذریعے حل کیا جا سکتا ہے۔ اس طرح اس نے ٹیکسٹائل کے شعبے میں ایک نیا طریقہ متعارف کروا کر خطرہ مول لینے کا انتخاب کیا۔ یہ عمل اس شخص کی ایک "انٹرپرینیور" کے طور پر درجہ بندی کرتا ہے کیونکہ اس کے آئیڈیا سے دوسرے لوگوں کو بھی فائدہ ہو گا۔ چونکہ یہ جدت والا آئیڈیا نیا تھا اس لئے اگر یہ کامیاب نہ ہوتا تو اس کا نقصان اسے ہی اٹھانا پڑتا اور کامیاب ہونے کی صورت میں اس کے اپنے ساتھ بہت سے دوسرے لوگوں کا دیرینہ مسئلہ بھی حل ہو جاتا ہے۔

ذرا سوچیے کہ ایلون مسک نے کیسے الیکٹرک کاریں متعارف کروائی ہیں جو کہ سبز توانائی استعمال کرتی ہیں، کم آلودگی کا باعث ہیں۔ اس کا آئیڈیا ایک نیا تصور ہے جس سے دنیا بھر کی عوام کو فائدہ پہنچے گا جبکہ تجارتی طور پر اس کے لیے اس سے آمدنی بھی ہوگی۔ کاریں پہلے سے ہی مارکیٹ میں موجود ہیں، لیکن الیکٹرک کار نسبتاً ایک نیا تصور ہے۔

اگر آپ ہجوم سے الگ ہونا چاہتے ہیں، تو یہ ضروری ہے کہ کوئی مختلف چیز سامنے لائیں، یا کم از کم موجودہ پروڈکٹ میں نسبتاً نئی جدت ڈالیں۔ اس سے یہ واضح ہوتا ہے کہ آپ جس کاروبار کا ارادہ رکھتے ہیں اس کے لیے وسیع تحقیق کرنا کیوں ضروری ہے۔ منافع بخش چیز کی تلاش کوئی بری چیز نہیں ہے۔ تاہم، اگر آپ ایک انٹرپرینیور بننا چاہتے ہیں، تو آپ کی بنیادی توجہ لوگوں کو قابل قدر خدمت کی فراہمی پر ہونی چاہیے۔ منافع ایک کاروباری کا بنیادی مقصد ہے لیکن ایک انٹرپرینیور کے لیے ثانوی بن جاتا ہے۔ اور یہ دونوں کے درمیان بنیادی فرق ہے جسے سمجھنے کی ضرورت ہے۔

تاہم، اس سلسلے میں کوئی ایسے قواعد موجود نہیں ہیں جن پر عمل کرنا لازمی ہو۔ ایک کاروباری ایک انٹرپرینیور زاویے سے کوئی جدت لا سکتا ہے، اور ایک انٹرپرینیور شخص کسی موقع پر مکمل طور پر منافع پر توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔ لہذا، ایک انٹرپرینیور اور کاروباری مائنڈ سیٹ کسی وقت آپس میں مماثلت بھی رکھ سکتے ہیں۔

کاروباری اور انٹرپرینیور کے درمیان فرق کو سمجھ کر، آپ کو احساس ہوگا کہ اگر آپ کاروباری مائنڈ سیٹ کے ساتھ شروعات کرتے ہیں تو وہی کریں جو دوسرے کر رہے ہیں اور

روڈ میپ اور بی بکس برائے فروخت نہیں

اسے بہترین طریقے سے کرنے کی کوشش کریں۔ آپ کی آمدنی میں تیزی سے اضافہ ہو گا۔ لیکن اگر آپ پیسے کی خاطر انٹرپنیورشپ کا راستہ اختیار کرتے ہیں تو آپ اسے جلد حاصل نہیں کر پائیں گے کیونکہ اس کے لیے آپ کو بہت سے نشیب و فراز سے گزرنا پڑے کیوں آپ ایک ایسے سفر پر ہیں جہاں آپ سے پہلے کوئی اور نہیں گیا تھا۔ یہ راستہ آپ نے دریافت کیا ہے اور اس پر سب سے آگے آپ ہی رہیں گے۔

اپنی تحقیق کی بنیاد پر، میں نے انٹرپرینیور کی ایک جامع تعریف مرتب کی ہے جس میں اس کی تمام جہات شامل کی گئی ہیں۔

"ایک انٹرپرینیور وہ شخص ہوتا ہے جو منافع بخش طریقے سے دوسروں کی خدمت کر کے خود کو اور اپنی حقیقی صلاحیت کو تلاش کرنے کی جستجو میں ہو۔"

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اپنے آپ کو اور اپنی صلاحیت کو کیسے تلاش کیا جائے؟ آیئے ذیل میں وضاحت کرتے ہیں۔

اپنے آپ کو اور اپنی حقیقی صلاحیت کو کیسے تلاش کریں؟

آپ کا انٹرپرینیور بننے کا سفر اپنے آپ کو اور زندگی میں اپنے مقصد کو دریافت کرنے کا ایک موقع ہے۔ انسان کو لامحدود صلاحیتوں سے نوازا گیا ہے لیکن اس دنیا میں اس کا ایک محدود وقت ہے۔ اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنی دیر تک زندہ رہتے ہیں، آپ اس زندگی میں کیا کرتے ہیں آخر میں اس بات سے فرق پڑتا ہے۔ بے مقصد زندگی

روڈ میپ برائے فروخت نہیں۔

دراصل بے سمت اور بے ثمر ہے۔ زندگی کا اصل امتحان اپنی چھپی ہوئی صلاحیتوں کو تلاش کرنا اور اپنی خوبیوں کو جاننا ہے۔ اگر آپ اپنی طاقتور صلاحیتوں سے کام لیتے ہیں تو کامیابی یقینی ہے۔

ایک انٹرپرینیور شخص کا مقصد دوسروں کی زندگیوں پر مثبت اثر ڈالنا ہے۔ یہ کاروبار اس کو ذاتی طور پر ترقی کرنے میں بھی مدد کرتا ہے۔ اگر وہ بنی نوع انسان کے لیے کام کرتا ہے تو کائنات اس کو بہت سے طریقوں سے برکت دیتی ہے۔ اور سب سے اہم فائدہ اس کی روح کا اطمینان ہوتا ہے۔

اگر آپ ایک انٹرپرینیور بننا چاہتے ہیں تو اپنا منصوبہ شروع کرنے سے پہلے، آپ کو اپنے آپ سے چند سوالات پوچھنے چاہئیں۔

- آپ یہ کیوں کرنا چاہتے ہیں؟
- آپ کو کتنے پیسوں کی ضرورت ہوگی؟
- آپ کی پروڈکٹ یا سروس کیا ہے؟

ان سوالات کے جوابات آپ کے مستقبل کے راستے کا تعین کریں گے۔ آیئے ایک ایک کرکے ان سوالات کے جوابات دیتے ہیں۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں

آپ کاروبار کیوں کرنا چاہتے ہیں؟

سب سے پہلے، آپ کو اپنے آپ سے پوچھنا چاہیے کہ آپ ایک مخصوص کاروبار کیوں کرنا چاہتے ہیں۔

- اس کے پیچھے آپ کا کیا محرک ہے؟
- کیا آپ صرف پیسہ کمانا چاہتے ہیں؟
- یا آپ لوگوں کی زندگیوں میں تبدیلی لانا چاہتے ہیں؟

ان سوالوں کا جواب فیصلہ کرے گا کہ آپ کاروبار کا راستہ اختیار کر رہے ہیں یا انٹرپرینیورشپ کے راستے کو منتخب کر رہے ہیں۔

یاد رکھیں، آپ کی اپنا کاروبار شروع کرنے کی خواہش کے لیے کوئی صحیح یا غلط محرک نہیں ہے۔ اگر آپ کوئی ملازمت کر رہے ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ نو سے پانچ کے کام کے اوقات سے نجات پانا چاہتے ہوں اور آپ کو اوقات کار میں سہولت درکار ہو یا آپ اپنے شوق کو پورا کرنا چاہتے ہوں۔ ہر وجہ جائز ہے اور درست ہے۔

کاروبار کرنے کے لیے کچھ اہم محرکات درج ذیل ہیں:

- زیادہ پیسہ کمانا
- اپنے ذوق اور شوق کے مطابق کام کرنا

- ملازمت کے چکر سے نکلنا
- اپنے مقصد کو دریافت کرنا
- نئی مہارتیں سیکھنا
- کسی ضرورت کو پورا کرنا
- کمیونٹی کی مدد کر کے اپنا فرض ادا کرنا

اپنا کاروبار شروع کرنے اور چلانے کی خواہش سے متعلق اپنے 'کیوں' پر غور کرنے میں کچھ وقت صرف کریں۔ ان چیزوں میں کبھی جلد بازی نہ کریں۔ آپ کو لگتا ہے کہ ایک خاص وجہ آپ کی 'کیوں' ہے اور اور آپ جلد بازی میں اس سوچ پر عمل درآمد شروع کر دیتے ہیں، صرف چند دنوں بعد ہی آپ کو احساس ہوتا ہے کہ یہ صرف وقتی رو تھی جس میں بہہ کر ایک جلدی کا فیصلہ کر بیٹھے ہیں۔ ہم ان چیزوں پر قائم رہتے ہیں جن پر ہمیں پکا یقین ہوتا ہے۔

آپ کو کتنے پیسوں کی ضرورت ہو گی؟

پیسہ کاروباری اور انٹرپرینیور افراد دونوں کے لیے ایک محرک ہے۔ یہ جاننا اہم ہے کہ آپ اس مقصد کو حقیقت کا روپ دینے کے لیے کتنی رقم کمانا چاہتے ہیں۔ مالی ضروریات ہر شخص کی ایک دوسرے سے مختلف ہوتی ہیں۔ بے روزگار شخص کے مقابلے میں ایک ملازم شخص کی مختلف ضروریات ہوتی ہیں۔ ایک طالب علم کا سفر ایک غیر طالب علم سے مختلف ہوتا ہے، اور ایک گھریلو خاتون کا روڈ میپ کام کرنے والی خاتون سے مختلف ہوتا ہے۔ آپ کے حالات اور ضروریات، اس بات کا تعین کرتے ہیں کہ آپ کو کتنا پیسہ کمانا چاہیے۔

یہاں ضروریات اور خواہشات میں فرق کرنا مناسب رہے گا۔ ضرورت ایک لازمی چیز ہے جس کے بغیر آپ زندہ نہیں رہ سکتے، جب کہ خواہش ایک ایسی تمنا ہے جس کے بغیر آپ جی تو سکتے ہیں لیکن جینا نہیں چاہتے۔ آپ کی بقا کا انحصار آپ کی ضروریات کو پورا کرنے پر ہے، آپ کی خواہشات پر نہیں۔ تمام انسانوں کی بنیادی ضروریات یکساں ہیں: خوراک، لباس، ہوا، پانی اور رہائش۔

ان بنیادی باتوں کے علاوہ، صحت مند اور مطمئن زندگی گزارنے کے لیے کچھ دوسری ضروریات بھی لازم ہیں، جنہیں انسان کی نفسیاتی ضروریات کہا جاتا ہے۔ ان میں خود اعتمادی، تحفظ کا احساس اور محبت شامل ہیں۔ اگر ہم خواہشات کے بارے میں بات کرتے ہیں تو ہر فرد کی اپنی خواہشات ہوتی ہیں۔ کسی کی خواہش بڑا گھر اور لگژری گاڑی ہو سکتی ہے، جب کہ کسی کا خواب بیرون ملک جانا ہو سکتا ہے۔ تاہم، ہم وقت کے ساتھ تبدیلی چاہتے ہیں. مثال کے طور پر، جب آپ نو عمر تھے تب آپ ایک بڑا کھلونا قلعہ خریدنا چاہتے تھے۔ لیکن جیسے جیسے آپ بڑے ہوتے ہیں آپ کی پسند اور ترجیحات بدل جاتی ہیں، اس لیے آپ کی خواہشات بھی بدل جاتی ہیں۔

آپ کی ضروریات اور خواہشات کا تجزیہ آپ کو یہ فیصلہ کرنے میں مدد کرتا ہے کہ آپ کتنی رقم کمانا چاہتے ہیں۔ آپ یہ ایک سادہ سا سوال خود سے پوچھ سکتے ہیں: **"کیا میں اس کے بغیر زندہ رہ سکتا ہوں؟"**۔ اگر جواب نہیں ہے، تو یہ آپ کی ضرورت ہے؛ اگر جواب ہاں میں ہے، تو یہ آپ کی خواہش ہے۔

فرض کریں کہ آپ پانچ لاکھ روپے فی مہینہ کمانا چاہتے ہیں۔ کیونکہ آپ کو لگتا ہے کہ یہ رقم آپ کی ضروریات کو پورا کرنے اور اچھی زندگی گزارنے کے لیے کافی ہے۔ اگر آپ کے اخراجات ماہانہ ایک لاکھ روپے سے کم ہیں، تو آپ ایک لاکھ خرچ کر لیں گے اور باقی بچت کر لیں گے۔ آپ اطمینان سے رہیں گے۔ لیکن آپ اتنا کمانا کیوں چاہتے ہیں؟ آپ اپنے آپ کو اس مقصد کے لیے کیوں آزمائش میں ڈال رہے ہیں ہیں جسے آپ سخت جدوجہد کے بعد حاصل کریں گے؟ آپ روپے کما سکتے ہیں۔ اپنے اخراجات اپنے کمائے گئے ایک لاکھ روپے ماہانہ سے پورے کر سکتے ہیں، لیکن یہ آپ کو مطمئن کرنے کے لئے کافی نہیں ہے۔ آپ نے اپنے لیے ایک اعلیٰ ہدف مقرر کیا ہے، اور اپنے ہدف کو پورا کرنے سے ہی آپ کو اطمینان حاصل ہو گا اور مقصد کو پالینے کی خوشی ملے گی۔

کسی دوسرے شخص کا مقصد مختلف ہو سکتا ہے۔ وہ سوچتا ہے کہ وہ ماہانہ پچاس ہزار روپے کما کر گزارہ کر سکتا ہے۔ اس لیے وہ اپنی ضروریات پوری کرنے کے لیے درکار کوشش کرے گا۔ اس طرح یہاں اہمیت درست ہدف مقرر کرنے کی ہے۔ حقیقت پسندانہ اہداف کا ہونا آپ کو کامیابی کے راستے پر گامزن کر دے گا کیونکہ جب آپ اپنے اہداف حاصل کرتے ہیں تو آپ زیادہ مطمئن ہوتے ہیں۔

آپ کے اہداف کا عملی شکل میں ظاہر ہونے کا اہم فیصلہ کن مظہر، اور آپ کی آمدنی میں اضافہ آپ کی ایک طویل مدت تک کاروبار میں رہنے کی صلاحیت ہے۔

جیسا کہ پیٹر ڈرکر کہتے ہیں: **"کاروبار کا حتمی مقصد بقا ہے۔"**

لہذا، آپ کا حقیقت پسندانہ مقصد زیادہ پیسہ کمانا نہیں بلکہ ایک مستحکم آمدنی حاصل کرنا ہونا چاہیے۔

جو کاروبار کرتا رہتا ہے وہ ترقی کرتا رہتا ہے. اس کا کاروبار لمبے عرصے تک پھلتا پھولتا ہے اور منافع کماتا رہتا ہے۔ لیکن جو جلدی پیسہ کمانا چاہتا ہے وہ شروع سے ہی مایوس ہو سکتا ہے اور کاروبار کو آدھے راستے میں چھوڑ سکتا ہے۔ کاروبار چلانے کے لیے استقامت ضروری ہے۔ طویل عرصہ کام کو بھرپور طریقے سے کرنا ہی کاروبار کی کامیابی کی ضمانت ہے۔ آپ ان لوگوں سے متاثر ہوتے ہیں جو کامیابی حاصل کر کے اونچے مقام پر پہنچ جاتے ہیں۔ لیکن آپ ان کے سفر اور کوشش کو نہیں جانتے۔ ہر کامیاب انٹرپرینیور کی کامیابی کی داستان کے پیچھے کئی سالوں کی جدوجہد ہوتی ہے۔

آپ کی پروڈکٹ یا سروس کیا ہے؟

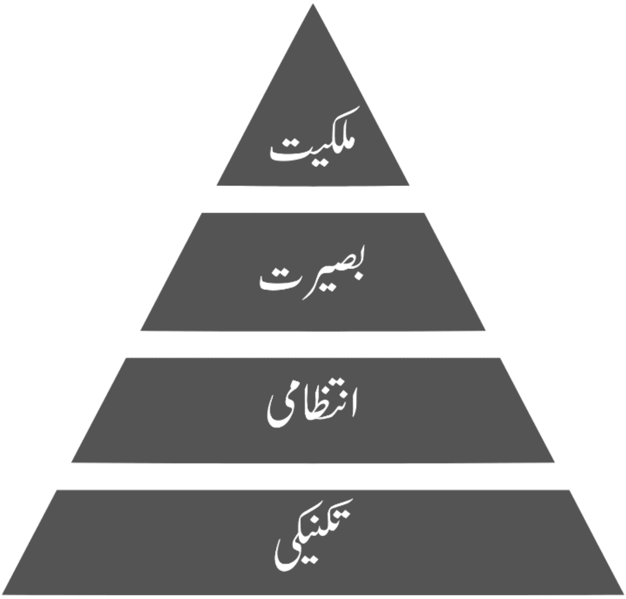
کاروبار یا انٹرپرینیورشپ کا بنیادی عنصر ویلیو کا تبادلہ ہے۔ تبادلے کی چیز کو عام طور پر پروڈکٹ کہا جاتا ہے۔ یہ سامان، سروس، آئیڈیا، شخص یا جگہ ہو سکتی ہے۔ آپ کو اپنے پروڈکٹ یا سروس سے پیدا ہونے والی قیمت کے بدلے رقم ملتی ہے۔ ہم اکثر قیمتی چیز کو رقم کے طور پر سوچتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کہیں ملازمت کر رہے ہیں، تو آپ رقم کے بدلے اپنی صلاحیتیں پیش کرتے ہیں۔ اگر آپ کسی کلائنٹ کو پیشہ ورانہ خدمات دیتے ہیں، تو وہ آپ کو رقم کی صورت میں ادائیگی کرے گا۔ ہو سکتا ہے کہ آپ اپنی پروڈکٹ بیچ کر پیسے کما رہے ہوں یا کسی

کی پروڈکٹ فروخت کروا کر اپنا کمیشن حاصل کر رہے ہوں۔ اس طرح آپ جس قسم کی پروڈکٹ یا سروس پیش کر رہے ہیں وہ طے کرتی ہے کہ آپ کا راستہ کیسے متعین ہو گا۔

اپنی پروڈکٹ یا سروس کے لیے اچھا معاوضہ حاصل کرنے کے لیے اچھا معیار بہت اہمیت رکھتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اچھی کوالٹی کی پروڈکٹ پانچ سو میں بیچتے ہیں، تو آپ کا گاہک خوشی سے اس کی ادائیگی کرے گا۔ لیکن اگر کسی پروڈکٹ کی اصل سمجھی جانے والی قیمت پانچ سو ہے، لیکن آپ اسے ہزار میں بیچتے ہیں، تو آپ کا صارف سوچ سکتا ہے کہ یہ مہنگا سودا ہے۔ لہذا آپ اپنی پروڈکٹ یا سروس کے ذریعے جو ویلیو یا فائدہ پیش کرتے ہیں وہ گاہک کی سمجھی گئی ویلیو سے زیادہ ہونا چاہیے۔ وہ کاروبار جو مارکیٹ میں زیادہ دیر تک برقرار رہتے ہیں، وہ کاروبار ہیں جو اپنی مصنوعات کے معیار کو برقرار رکھتے ہیں۔ وہ صارفین کے اطمینان کو اولین ترجیح بناتے ہیں۔ بعض اوقات وہ اپنے گاہکوں کی وفاداری کو بڑھانے کے لیے ان کو کچھ اضافی ویلیو بھی پیش کرتے ہیں۔

ان عوامل میں سے ایک، جو آپ کو اپنے حریفوں سے ممتاز کرنے میں مدد کرتا ہے وہ یہ ہے کہ آپ کی پروڈکٹ یا سروس کتنی منفرد ہے۔ یہی وہ مقام ہے جہاں انٹرپرینیورشپ قدم رکھتی ہے۔ اگر آپ کسی موجودہ مسئلے کا انوکھا حل دے رہے ہیں تو آپ کا کام بہت اچھا چلنے کا امکان ہے۔ اس لیے بڑا سوچیں لیکن شروعات چھوٹی کریں۔ اپنے پروڈکٹ یا سروس سے دنیا کو بدلنے کے بارے میں سوچیں، بالکل اسی طرح جیسے مائیکروسوفٹ یا ایپل نے کیا تھا۔ تاہم، یاد رکھیں کہ ان سب نے آغاز چھوٹے پیمانے سے ہی کیا تھا۔

انٹر پرینیورز کی سطحیں(Levels)



ایک حقیقی انٹر پرینیور بننا ایک مرحلہ وار عمل ہے۔ چوٹی تک پہنچنے میں وقت لگتا ہے۔ لہٰذا، یہاں انٹر پرینیور شپ کی مختلف سطحوں کو جاننا ضروری ہے۔

1. تکنیکی سطح:

سب سے پہلے تکنیکی سطح ہے۔ ایک تکنیکی انٹر پرینیور وہ شخص ہے جو سب کچھ خود کر رہا ہے۔ یا تو وہ اپنی صلاحیتیں فروخت کرتا ہے یا کوئی پراڈکٹ بنا کر فروخت کرنا شروع کر دیتا ہے۔اس کا بجٹ ابتدائی طور پر کم ہوتا ہے، اس لیے وہ سیلز سے لے کر مارکیٹنگ، مینجمنٹ، اکاؤنٹنگ، قانون، فنانس، اور ہیومن ریسورس تک سب کام خود کرتا ہے۔ اس مرحلے پر اس کو زیادہ سے زیادہ سیکھنے کا موقع ملتا ہے۔

2. انتظامی سطح:

انٹرپرینیور شپ کی دوسری سطح انتظامی سطح ہے۔ یہ وہ مرحلہ ہے جس پر آپ اس وقت ہوتے ہیں جب آپ کسی ٹیم کی خدمات حاصل کرتے ہیں اور وہ آپ کے لئے کام کرتے ہیں۔ اب آپ ایمپلائیر اور مینیجر دونوں ہیں۔ یہ مرحلہ آپ کو سکھاتا ہے کہ اپنے لئے کام کرنے والے لوگوں کو کیسے ملازمت کے لئے منتخب کیا جائے، کیسے انہیں کام سکھایا جائے اور کیسے ان میں نظم وضبط پیدا کیا جائے۔ اس سطح پر بھی، آپ اپنے کاروبار کے لیے زیادہ تر کام خود کر رہے ہوتے ہیں۔

3. بصیرت کی سطح:

تیسرا درجہ بصیرت کا درجہ ہے۔ کوئی منفرد خیال یا وژن رکھنے والے لوگ ایک انتظامی انٹرپرینیور کی خدمات حاصل کرتے ہیں جو مزید ایک تکنیکی کاروباری شخص کی خدمات حاصل کرتا ہے، اور ایک نظام تیار کیا جاتا ہے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ اگر آپ انتظامی سطح کو اہمیت نہیں دیتے ہیں اور براہ راست کسی تکنیکی انٹرپرینیور شخص کی خدمات حاصل کرتے ہیں، تو آپ کا کاروبار ترقی نہیں کرے گا۔ اس سطح پر، آپ کے پاس ایک انٹرپرائز ہے جس کا کام چلانے کے لئے آپ کا اس میں کام کرنا ضروری نہیں ہے۔ اب آپ کے پاس ایک قائم شدہ نظام ہے جہاں آپ کے ملازمین اور انتظامی ٹیم آپ کے کاروبار کے لیے کام کرتی ہے، اور آپ ان کو آزادی سے کام کرنے دینے کے لئے ان کے راستے سے ہٹ جاتے ہیں۔

4. ملکیت کی سطح:

انٹر پرینیورل سیڑھی پر اگلی سطح کاروباری ملکیت ہے۔ کاروبار کا مالک وہ شخص ہوتا ہے جو عملی طور پر کاروبار میں کام نہیں کرتا یاہم کہہ سکتے ہیں کہ زیادہ کام نہیں کرتا لیکن ہر چیز کا مالک ہے اور دولت یا پیسہ کمانے کی صورت میں سب سے زیادہ فوائد حاصل کرتا ہے۔ بصیرت رکھنے والے، انتظامی، اور تکنیکی لوگ اس کے لیے کام کر رہے ہیں، لیکن وہ انھیں نہیں جانتا۔ اس نے ایک نظام کی تعمیر میں سرمایہ کاری کی ہے اور زیادہ سے زیادہ مصنوعات کا منافع حاصل کرنے والا اور کاروبار کا مالک ہے۔ وہ دولت پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

یہ چاروں سطحیں ضروری ہیں۔ بہت سے لوگ اپنے سفر کا آغاز تکنیکی انٹر پرینیور کے طور پر کرتے ہیں لیکن بعد میں ترقی کی سیڑھی پر چڑھتے ہوئے انتظامی سطح پر چلے جاتے ہیں، اور پھر بصیرت والے بن جاتے ہیں۔ انہیں تکنیکی سطح پر ماہر بننے کے لیے 10 سال درکار ہو سکتے ہیں، انتظامی سطح پر مزید 10 سال گزارنا پڑ سکتے ہیں، اور پھر بصیرت کی سطح پر مزید 10 سال گزار سکتے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ ملکیت کی سطح تک پہنچنے میں تقریباً 30 سال لگتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ تکنیکی سطح پر ریٹائر ہو جاتے ہیں، چند ہی انتظامی سطح تک پہنچتے ہیں، اور بہت کم لوگ بصیرت کی سطح پر پہنچ پاتے ہیں۔

اگر آپ دولت مند بننا چاہتے ہیں اور پیسہ کمانا چاہتے ہیں تو آپ اپنا ٹریک بدل سکتے ہیں۔ یہ کتاب آپ کو ایسا کرنے میں مدد دے گی۔ تکنیکی سطح پر آپ جو کماتے ہیں وہ انتظامی سطح سے کم ہے اور جو آپ انتظامی سطح پر کماتے ہیں وہ بصیرت کی سطح سے کم ہے۔ تکنیکی، انتظامی، اور بصیرت کی سطح پر کام کرنے کے بجائے، آپ براہ راست ملکیت کی سطح پر جا سکتے ہیں۔ اگر آپ

آج ملکیت کی سطح کی تیاری شروع کرتے ہیں، تو آپ دس سال بعد ملکیت کی سطح پر ہوں گے۔ اس طرح آپ تیس سال کی محنت بچا کر وہی کام دس سال میں کر سکیں گے۔ آپ کسی فائدہ مند چیز میں سرمایہ کاری کر کے ایسا کر سکتے ہیں۔ جیسا کہ آپ نے اس کتاب پر سرمایہ کاری کی ہے۔ اس بات کے امکانات بہت زیادہ ہیں کہ آپ کو پہلی بار "ملکیت" کی سطح کے بارے میں جاننے کا موقع ملا ہے۔ اس کتاب میں آپ کو "**ملکیت**" کی سطح پر پہنچنے کے طریقے کی رہنمائی کی جائے گی۔

اپنی سطح کو اپ گریڈ کرنے کے لیے، آپ کو ہنر سیکھنے کی ضرورت ہے یا ایسے طریقے تلاش کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کو کم وقت میں زیادہ کاموں کو کرنے میں مدد کریں۔ مثال کے طور پر، انور تکنیکی سطح پر ہے اور ایک لوگو بناتا ہے جس کی قیمت پانچ ڈالر ہے۔ باقر وہی لوگو بناتا ہے، اور اس کا معاوضہ پانچ سو ڈالر وصول کرتا ہے۔ خالد بھی لوگو ڈیزائن کی سروس دیتا ہے، اور انور اور باقر سے کم یا برابر وقت میں لوگو بناتا ہے، لیکن اسے پانچ ہزار ڈالر میں فروخت کرتا ہے۔ تمام لوگو ایک ہی شعبے سے تعلق رکھنے والے کلائنٹس کے لیے بنائے گئے ہیں۔ اگر ایک سروس بیچنے والا اپنا لوگو پانچ ہزار ڈالر میں فروخت کرتا ہے، اور اس قیمت پر خریدنے کے لیے کلائنٹ کو آمادہ کر لیتا ہے، تو اس کا مطلب ہے کہ وہ اس سطح پر پہنچ گیا ہے جہاں وہ لوگوں کو پریمیم ویلیو دے سکتا ہے، اور اس کے کلائنٹ بھی اسکے ہنر کی مہارت کا احترام کرتے ہوئے اس کو منہ مانگا معاوضہ دینے پر تیار ہیں۔

انٹرپرینیورشپ پر مذہبی نقطہ نظر

"انٹرپرینیورشپ" کو مذہبی نقطہ نظر سے دیکھنا بھی ضروری ہے۔ انٹرپرینیورشپ اور مذہب کے درمیان تعلق پیدا کرنے سے مجھے اپنی انٹرپرینیورل سرگرمیوں کو بہت حد تک بڑھانے میں مدد ملی، اسی لیے آپ کو بھی اس نقطہ نظر سے آگاہی دی جائے گی۔

اس تعلق کو تلاش کرتے ہوئے، میں نے قرآن پاک سے رہنمائی حاصل کی، جس کے نتیجے میں مجھے اپنی زندگی کا مقصد اور اپنے وجود کی وجہ تلاش کرنے میں مدد ملی۔

انٹرپرینیورشپ کا مطلب دوسروں کی خدمت کرنا ہے اور قرآن پاک بھی ہمیں دوسروں کی خدمت کرنے کا حکم دیتا ہے۔ اللہ رب العزت نے جنت کو انسانوں کے لیے بنایا ہے۔ جنت میں مقام حاصل کرنے کے لیے ہمیں انسانیت کی خدمت کرنی ہوگی۔ ہم ایسا کیسے کر سکتے ہیں؟ ایک دوسرے کی مدد اور خدمت کرنے کے لیے اپنی منفرد خوبیوں اور صلاحیتوں کو استعمال کرکے ہی ہم انسانیت کی خدمت کرسکتے ہیں۔ اللہ نے ہم سب کو کوئی نہ کوئی خاص طاقت عطا کی ہے۔ اللہ رب العزت کا مقصد ان خوبیوں کے ذریعے لوگوں کو ایک دوسرے سے جوڑنا تھا۔ مثال کے طور پر، آپ کاروبار چلانے میں اچھے ہوسکتے ہیں، لیکن آپ کو وہ مصنوعات فراہم کرنے کے لیے ایک بہترین وینڈر کی ضرورت ہے جو آپ بیچنا چاہتے ہیں۔ اب اس وینڈر کے پاس کاروبار کی مینیجمنٹ کی زبردست مہارت نہیں ہو، لیکن وہ اپنے کام میں مہارت رکھتا ہے۔ آپ دونوں کو اپنے اپنے میدان میں آگے بڑھنے کے لیے ایک دوسرے کی ضرورت ہے۔

ہماری تخلیق کا اصل مقصد ایک دوسرے سے جڑنا اور دوسروں کی خدمت کرنا ہے۔

انٹرپرینیورشپ حدود کے اندر آزادی ہے اور حدود کے اندر ہی انٹرپرینیورشپ کو انجام دیا جانا چاہیے۔ قرآن پاک وہ رہنما ہے جو ان حدود کی وضاحت میں مدد کرتا ہے، یہ درست ہے کہ بہت سے لوگ ایسے ہیں جو انٹرپرینیورل زاویے سے کام کرتے ہیں، لیکن جب ہم قرآن پاک کے نقطہ نظر سے ان کا تجزیہ کرتے ہیں، تو انہوں نے کسی نہ کسی حد کو توڑا ہوتا ہے۔ قرآن پاک لوگوں کی مدد کرتا ہے کہ وہ اپنی سرگرمیوں میں خطرات اور حدود کا تعین کریں۔ اگر آپ قرآن پاک کی بتائی گئی حدود کے اندر رہ کر کام کرتے ہیں تو آپ اس دنیا میں اپنا کاروبار پھلتا پھولتا دیکھ سکتے ہیں۔ آپ دنیا میں بھی نفع حاصل کرسکتے ہیں اور آخرت میں بھی اجر پا سکتے ہیں۔

اس کے ساتھ ہی ہم حصہ اول کے اختتام تک پہنچ گئے ہیں۔
آیئے ہم نے اس میں جو کچھ سیکھا ہے اسے دہرا لیتے ہیں۔

برائے فروخت نہیں۔

حصہ اول کا خلاصہ

ہم نے حصہ اول میں اب تک ان باتوں کا احاطہ کیا ہے:

- ہمیشہ اپنے آپ کو، اپنے خیالات، اپنے طرز عمل، اپنی خواہشات، اپنی طاقتوں اور اپنی حقیقی خواہشات کو دریافت کریں۔ اپنے آپ کو گہرائی سے جاننے سے آپ کو اپنی ذات کے بارے میں واضح آگاہی حاصل ہوتی ہے اور یہ آپ کی مطلوبہ کامیابی حاصل کرنے کے لیے ترقی کی سیڑھی پر پہلے قدم کے طور پر کام کرتا ہے۔

- اس بات پر غور کرنے میں کچھ وقت گزاریں کہ کامیابی آپ کے لیے کیا معنی رکھتی ہے تاکہ آپ سمجھ سکیں کہ آپ کو کس چیز سے خوشی ملتی ہے، اور آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

- اپنے آپ کو جان لینے کے بعد، معلوم کریں کہ آپ کامیابی، مالیاتی، مہارتوں اور پسندیدگیوں کے لحاظ سے کہاں کھڑے ہیں۔

- یہ سمجھنے کے لیے کہ آپ مالی طور پر کہاں کھڑے ہیں اپنی آمدنی اور اخراجات کا موازنہ کریں۔

- آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں اس بارے میں واضح آگاہی حاصل کرنے کے بعد، طے کرلیں کہ آپ زندگی میں کہاں جانا چاہتے ہیں۔

- اپنی خواہشات، ضروریات اور جو چیزیں آپ چاہتے ہیں ان کے بارے میں زیادہ سے زیادہ وضاحت حاصل کریں تاکہ آپ کو اپنی سمت کا واضح احساس حاصل ہو جائے۔

- اس بات کو سمجھیں کہ جو کچھ بھی چمکدار نظر آتا ہے ضروری نہیں کہ وہی آپ کو ہمیشہ درکار ہو۔ اپنی خواہشات، کامیابی اور اہداف کے بارے میں واضح سوجھ بوجھ رکھنا آپ کو شائنی آبجیکٹ سنڈروم سے محفوظ رہنے میں مدد کرتا ہے، اور آپ کو اپنے اردگرد کے اشتہا انگیز اثرات کے لالچ میں آنے سے بچنے کی ہمت دیتا ہے۔

- ایک بار جب آپ کسی خاص منزل کی طرف بڑھنے کا فیصلہ کر لیتے ہیں تو آپ کو آگے کے راستے کی رہنمائی کے لیے ایک روڈ میپ کی ضرورت ہوتی ہے۔ روڈ میپ کے بغیر، آپ بھٹکے ہوئے اور الجھے ہوئے رہتے ہیں۔

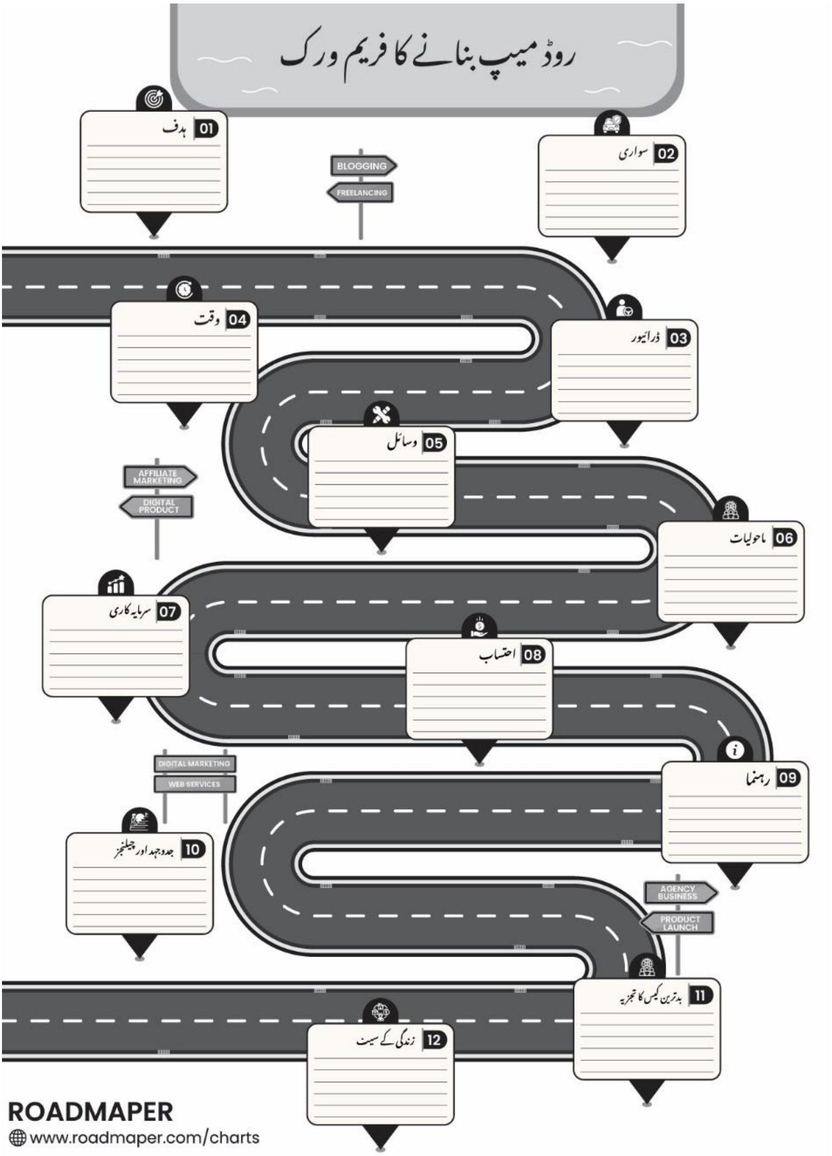
- روڈ میپس آپ کو مطلوبہ اختتامی منزل تک پہنچنے کے لیے بہترین ممکنہ راستوں، مختلف راستوں تک پہنچانے کی صلاحیت اور غلط سمت میں جانے سے بچنے کے طریقے کو سمجھنے میں مدد کرتے ہیں۔

- انٹر پرینیور شپ کی جس سطح پر آپ ہیں اسے سمجھیں۔
- اپنے حالات اور اپنی بنیادی ضروریات کے ساتھ ساتھ خواہشات کا بھی اندازہ لگائیں۔ اپنی ضروریات کی درجہ بندی کی سطح کو سمجھیں تاکہ آپ اپنی ضروریات اور خواہشات کی بہتر شناخت کر سکیں۔

حصہ دوم
روڈمیپ فریم ورک

بنیادی باتوں کا احاطہ کرتے ہوئے، آیئے اب اس کتاب کے 'مرکز' کی طرف چلتے ہیں یعنی اپنا روڈمیپ کیسے بنائیں۔ اس سیکشن میں، ہم روڈمیپ کی تخلیق کریں گے اور اب آپ کو ایک ایسا فریم ورک فراہم کیا جائے گا جو آپ کو کامیابی کے لیے ایک ٹھوس اور طاقتور روڈمیپ بنانے میں مدد کرتا ہے۔

فریم ورک، روڈمیپ بنانے کے بارہ لازمی عناصر پر مشتمل ہے جس کی وجہ سے اس فریم ورک کو بعض اوقات 'روڈمیپ کی تخلیق کے 12 اصول' بھی کہا جاتا ہے۔ ان 12 عناصر کے بغیر، آپ کا روڈمیپ نامکمل ہو گا۔ اگر آپ ان 12 اہم عناصر کو مکمل کرنے پر بھرپور توجہ سے کام کرتے ہیں، تو آپ کا روڈمیپ بہت موثر اور طاقتور ہو گا جس سے آپ اپنے مطلوبہ اہداف کو مؤثر طریقے اور تیزی سے حاصل کر سکیں گے۔


روڈ میپ بنانے کا فریم ورک
01 ہدف
02 سواری
03 ڈرائیور
04 وقت
05 وسائل
06 ماحولیات
07 سرمایہ کاری
08 احتساب
09 رہنما
10 جدوجہد اور چیلنجز
11 بدترین کیس کا تجزیہ
12 زندگی کے سبق
BLOGGING
FREELANCING
AFFILIATE MARKETING
DIGITAL PRODUCT
DIGITAL MARKETING
WEB SERVICES
AGENCY BUSINESS
PRODUCT LAUNCH
ROADMAPER
www.roadmaper.com/charts

ساتواں باب

مرحلہ 1: ہدف(Goal)/منزل

اپنے ہدف کی وضاحت کریں(گول سیٹنگ فریم ورک)

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

روڈ میپ بنانے میں پہلا کلیدی عنصر اپنے ہدف کی وضاحت کرنا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو واضح طور پر بتانا ہو گا کہ آپ کا ہدف کیا ہے۔

اس پر ہم کتاب میں پہلے بھی بات کر چکے ہیں۔ ایک بار جب آپ اپنے ہدف کو واضح طور پر سمجھ جائیں، تب آپ کو ہدف کے تعین کے فریم ورک پر آگے بڑھنے کی ضرورت ہے۔ ہدف کے فریم ورک کو تشکیل دینے کے لیے، آپ کو اس ہدف کے بارے میں بھی واضح ادراک ہونا چاہیے جسے آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ کتاب کے حصہ اول میں دی گئی رہنمائی کی مدد سے سوچ بچار کر کے اپنے ہدف کو جان چکے ہیں، تو فریم ورک پر کام کرنا آپ کے لئے نہایت آسان ہو گا۔

اپنے مقصد(Purpose)کی وضاحت کریں۔

اس ہدف کو مقرر کرنے کا آپ کا بنیادی مقصد کیا ہے؟ یہ واقعی ایک ملین ڈالر کا سوال ہے۔ آپ اس کا جواب جان لیں تو، آپ کا آگے کا پورا سفر کافی آسان ہو جائے گا۔

فرض کریں کہ آپ کا مقصد ماہانہ ایک ہزار ڈالر کمانا ہے تو ہم یہاں جو فلسفہ استعمال کرتے ہیں وہ ہے 'پانچ کیوں اور کیا کی حکمت عملی'۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ جو بھی کام کرنے جا رہے ہیں یا جو بھی ہدف آپ طے کرنے جا رہے ہیں، آپ کو اپنے آپ سے اس سے وابستہ پانچ سوالات پوچھ کر ان کی ایک ایک کر کے پانچ وجوہات کی ہر ممکن جان کاری حاصل کرنی ہے ۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کہتے ہیں کہ "میں پانچ ہزار ڈالر کمانا چاہتا ہوں یا ایک ہزار ڈالر کمانا چاہتا ہوں"۔ آیئے ایک ایک کر کے اس مقصد کی پرتیں کھولتے ہیں۔

پہلا کیوں ہو گا 'آپ اس مقصد کو کیوں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔' مثال کے طور پر، آپ کا 'کیوں' آپ کے خاندان کی کفالت کے لیے ہو سکتا ہے۔ اب آپ کو اس کیوں پر غور کرنے اور اس کی گہرائی میں جانے کی ضرورت ہے۔ ایسا کیوں ہے کہ آپ اپنے خاندان کی کفالت کرنا چاہتے ہیں؟ اپنے آپ سے یہ سوال پوچھیں اور اس پر گہری سوچ بچار کریں۔ شاید اس کا جواب یہ بیان کرتا ہو کہ آپ اپنے خاندان کی آرام دہ زندگی گزارنے میں ان کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ اب آپ پوچھیں کہ آپ ایسا کیوں کرنا چاہتے ہیں۔ ایسے سوال کرتے رہیں جب تک کہ آپ کو کوئی ایسا قطعی جواب نہ مل جائے جس کی مزید پرتیں نہیں کھولی جا سکتیں۔

جیسے ہی آپ قطعی جواب تک پہنچ جاتے ہیں، آپ خود کو اپنے مقصد پر نظریں جمائے ہوئے پائیں گے۔ بنیادی وجہ جس سے تمام وجوہات پیدا ہوئیں، وہی ہے جس کا معلوم کرنا آپ کو ضروری ہے۔ یہی وہ پیاس ہے جسے آپ کو بجھانے کی ضرورت ہے، اور اگر آپ اسے حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ زندگی میں اپنے مقصد کو پورا کر لیں گے۔ آپ کا خواب حقیقت کا روپ دھار لے گا۔

مرحلہ 1: ہدف (Goal)/منزل

اب آپ کو اوپر بیان کردہ حکمت عملی کا استعمال کرتے ہوئے اپنے مقصد کا پتہ لگانے پر کام کرنے کی ضرورت ہے۔

1. کیوں: ______________________________

2. کیوں: ______________________________

3. کیوں: ______________________________

4. کیوں: ______________________________

5. کیوں: ______________________________

ایک بار جب آپ اپنا مقصد دریافت کر لیتے ہیں، اور اس کے ارد گرد ایک ہدف (گول) کی تعمیر کر لیتے ہیں، تو آپ کو اسے سمارٹ گول میں تبدیل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

اپنے SMART Goal کی وضاحت کریں

SMART ایک ایسا آلہ ہے جو آپ کو مخصوص، قابل پیمائش، قابل حصول، حقیقت پسندانہ، اور مقررہ وقت والے اہداف بنانے میں مدد کرتا ہے۔ آیئے سمجھتے ہیں کہ اس کا کیا مطلب ہے اور ایسے اہداف کیسے بنائے جائیں۔۔

- **S سے مراد Specific (مخصوص) ہے:** اگر آپ کا مقصد پیسہ کمانا ہے، تو آپ کتنا کمانا چاہتے ہیں؟ اگر آپ دس ہزار ڈالر کہتے ہیں تو یہ ایک مخصوص ہدف (Specific goal) ہے۔

- **M سے مراد Measurable (قابل پیمائش) ہے:** اس ہدف پر غور کریں، آپ اسے کیسے ناپ سکتے ہیں؟ مثال کے طور پر، آپ یہ اندازہ لگانے کے لیے اپنی کمائی پر نظر رکھ سکتے ہیں کہ آیا آپ دس ہزار ڈالر کمانے کے اپنے ہدف کے قریب جا رہے ہیں یا نہیں۔

- **A سے مراد Attainable: (قابل حصول) ہے:** کیا آپ کا ہدف قابل حصول ہے؟ قابل حصول اہداف وہ ہیں جو آپ کو دستیاب وسائل کے اندر حاصل کیے جاسکتے ہیں۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ آیا آپ کا مقصد قابل حصول ہے، آپ کو ان وسائل کا اندازہ لگانا ہوگا جو فی الحال آپ کے لیے قابل رسائی ہیں۔ اس میں انسانی، تکنیکی، مالی اور دیگر وسائل شامل ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنا کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں، اور آپ کے پاس کچھ فنڈز محفوظ ہیں، تو یہ آپ کے مالی وسائل ہوسکتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس کاروبار چلانے کے لیے کچھ مہارتیں ہیں، تو وہ انسانی اور تکنیکی وسائل ہوسکتے ہیں۔

- **R سے مراد Realistic (حقیقت پسندانہ) ہے:** بڑے خواب دیکھنا ضروری ہے، لیکن جب اہداف طے کرنے کی بات آتی ہے تو حقیقت پسندانہ اہداف کے

ساتھ شروعات کرنا بہت ضروری ہے، تاکہ آپ قابل اعتماد محسوس کریں اور حقیقت میں خوابوں کی تعبیر پا سکیں۔ چیک کریں کہ آیا آپ کا ہدف حقیقت پسندانہ لگتا ہے یا نہیں۔ اگر آپ فوری طور پر ارب پتی بننا چاہتے ہیں تو یہ فوری طور پر ممکن نہیں ہو سکتا۔ تاہم، آپ پہلے دس ہزار ڈالر ماہانہ کما کر اس ہدف کو حاصل کرنے کی طرف کام کرسکتے ہیں۔

- **T سے مراد Time (وقت) ہے:** کیا آپ کے ہدف کے حصول کی کوئی آخری تاریخ مقرر ہے؟ وقت کے پابند اہداف وہ ہوتے ہیں جو ٹائم لائن اور مقررہ تاریخ کے ساتھ ہوتے ہیں۔ اگر آپ نہیں جانتے کہ آپ کا ہدف کب پورا ہونا ہے، تو امکان ہے کہ آپ اس کو حاصل کرنے میں تاخیر کرسکتے ہیں۔ اس کے علاوہ، آپ کچھ کاموں کو طول دے سکتے ہیں اور یہ بے جا طول ان کو نامکمل بھی رکھ سکتا ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ نے اپنے ہدف کے حصول کے لئے وقت مقرر کیا ہے، تو آپ جانتے ہیں کہ اسے کب شروع کرنا ہے اور اسے کب مکمل کرنا ہے۔ پہلا عنصر مناسب اہداف اور اپنے ہدف کے بارے میں واضح سمجھ بوجھ رکھنا ہے۔

اب آپ کا کام اپنے ہدف کو پہچان کر اسے **Goal SMART** میں تبدیل کرنا ہے۔

ضرورت یا طلب: کیا آپ کا ہدف ضرورت ہے یا معیارِ زندگی بہتر کرنے کی طلب؟

مہنگائی، کووڈ، ملازمت میں کمی یا کاروبار بند ہونے کی وجہ سے، یا کسی اور وجہ سے اگر آپ کو گزارہ کرنے کے لیے ہر ماہ ایک ہزار ڈالر کمانے کی ضرورت ہے یا اس کے مقابلے میں اگر آپ زیادہ بہتر زندگی گزارنے، سفر کرنے یا کار خریدنے کے لیے ماہانہ ایک ہزار ڈالر کمانا چاہتے ہیں تو دونوں صورتوں میں آپ کی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے آپ کا روڈ میپ مختلف ہو گا۔

آپ کو یہ پہچاننا ہو گا کہ آیا آپ کا مقصد **ضرورت ہے** یا معیارِ زندگی بہتر کرنے کی **طلب ہے**۔ اس کی شناخت کرنا بھی بہت ضروری ہے کیونکہ اگر آپ کا ہدف آپ کی ضرورت ہے تو آپ کے روڈ میپ کے مراحل، معیارِ زندگی بہتر کرنے کی طلب والے روڈ میپ سے مختلف ہوں گے۔

ایک سال میں ایک بڑا ہدف۔

ہدف کے حصول کے لیے ایک نئی حکمت عملی آپ کے علم میں لانا ضروری ہے۔ سب سے پہلے ہدف اور نتیجے کے درمیان فرق کو سمجھیں۔

ہدف بمقابلہ نتیجہ:

ہدف، نتیجہ نہیں ہے۔ نتیجہ وہی ہے جو آپ کو حاصل ہوتا ہے جب آپ ہدف کو پورا کرتے ہیں۔ ہدف وہ ہے جو آپ عملی قدم اٹھا کر کام کرتے ہیں اور نتیجہ وہ ہے جو آپ کو عملی اقدام کے بعد ملتا ہے۔ ہدف آپ کے اختیار میں ہے البتہ نتیجہ آپ کے اختیار میں نہیں ہے۔

"آپ 3 ماہ میں ایک ہزار ڈالر کمانا چاہتے ہیں"۔ کیا یہ ایک ہدف ہے یا نتیجہ ؟

یہ ایک نتیجہ ہے۔ جب آپ ہدف پورا کریں گے تو آپ یہ نتیجہ حاصل کریں گے۔

اب آپ کا ہدف یہ ہو سکتا ہے کہ آپ جاب، فری لانسنگ، یا کاروبار کریں جو آپ کو ایک ہزار ڈالر کا نتیجہ کم یا زیادہ حاصل کرنے میں مدد کرے گا۔

نوکری، فری لانسنگ یا کاروبار کرنا آپ کے اختیار میں ہے۔ اگر آپ وہ کام کرتے ہیں جو آپ کے اختیار میں ہیں، تو بالآخر آپ کو خواہش کا نتیجہ مل جائے گا۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

جب بھی آپ کوئی ہدف طے کرنے کوشش کریں تو ایک ایسا ہدف طے کریں جو آپ حاصل کر سکتے ہیں (یا اسے حاصل کروا سکتے ہیں)۔ مجھے اپنی مثال شیئر کرنے کی اجازت دیں۔ 2022 کے لیے میرا ایک بڑا ہدف یہ کتاب روڈ میپر لکھنا تھا۔ اب یہ میرے ہاتھ میں تھا، یہ وہ کام تھا جو مجھے کرنا تھا، سو میں نے یہ کیا۔ اس کا نتیجہ برانڈنگ، اتھارٹی، بک سیلز، آمدنی، کوچنگ، سپیکنگ وغیرہ ہو گا۔

میرا اگلے سال کا ہدف "کتاب کی تشہیر" ہو گا جس کے لیے جو کام کرنے کا ارادہ ہے ان میں شامل ہیں:

- ایک آڈیو بک بنانا
- یوٹیوب پر کتاب کے ہر موضوع پر ویڈیو سیریز (52 ویڈیوز)
- روڈ میپر چیلنج (12 چیلنج)
- ایک بڑا ہدف ایک سال کی ورکشاپ (12 ورکشاپس)
- روڈ میپر پوڈ کاسٹ۔ (52 اقساط)
- پوڈ کاسٹس / یوٹیوب شو / زوم سیشنز (100 +) پر تعلیمی نشستیں رکھنا۔

اگر میں اس منصوبہ بندی کے تحت سب کام کر لوں یا اگر میں ان میں سے کچھ کر سکوں۔ نتیجہ یہ ہو گا کہ زیادہ سے زیادہ لوگ روڈ میپر کتاب کے بارے میں جانیں گے اور اسے پڑھیں گے۔ اس سے آخر کار مجھے مزید کمانے میں مدد ملے گی۔ اگر آپ ایک چیز کو نوٹ کریں کہ یہ سب ایک ڈیجیٹل اثاثہ ہیں جو مجھے کمپاؤنڈ نتائج لانے میں مدد دیں گے۔

لہذا، وہ اہداف مقرر کرنے کی کوشش کریں جو آپ حاصل کر سکتے ہیں (یا کر وا سکتے ہیں)۔

سال میں ایک بڑے ہدف کی حکمت عملی:

ایک بار جب آپ کی سوچ واضح ہو جائے کہ آپ کہاں جانا چاہتے ہیں۔ آپ کس قسم کی کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کے پاس تین، پانچ یا دس سال کا روڈ میپ ہونا ضروری ہے۔ اور ہر سال کے لیے آپ کو ایک بڑا ہدف طے کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کی حتمی کامیابی کے حصول میں ایک بڑا سنگ میل ثابت ہو۔

- میرا ایک بڑا ہدف برائے:
- سال 2022 میں کتاب روڈ میپر لکھنا تھا۔
- 2023 میں ڈیجیٹل اثاثے بنا کر کتاب کو فروغ دینا ہے۔
- 2024 (سرپرائز)
- 2025 (سرپرائز)
- 2026 (سرپرائز)

برائے فروخت نہیں۔

ہر سال ایک بڑا ہدف حاصل کرنے کے اقدامات۔

1. سال کے لیے ایک بڑا ہدف مقرر کریں۔
2. اس بڑے ہدف کو ہر سہ ماہی کے ایک بڑے ہدف میں تقسیم کریں۔
3. اس سہ ماہی کے بڑے ہدف کو مہینے کے ایک بڑے ہدف میں تقسیم کریں۔

آپ کو اتنا ہی کرنا ہے۔ جی ہاں. اسے پیچیدہ نہ بنائیں۔

میں نے اسے ہفتے اور دنوں پر سیٹ کرنے کی کوشش کی ہے، لیکن یہ میرے لیے ممکن نہیں ہو سکا۔ کبھی کبھی میں نے 3 ہفتوں تک کام نہیں کیا پھر ایک ہفتہ کام کیا اور مہینے کا ایک بڑا ہدف حاصل کر لیا۔ کبھی کبھی میں نے مہینوں تک کام نہیں کیا اور پھر سہ ماہی کا ایک بڑا ہدف حاصل کرنے کے لئے ایک مہینے میں کام مکمل کیا۔

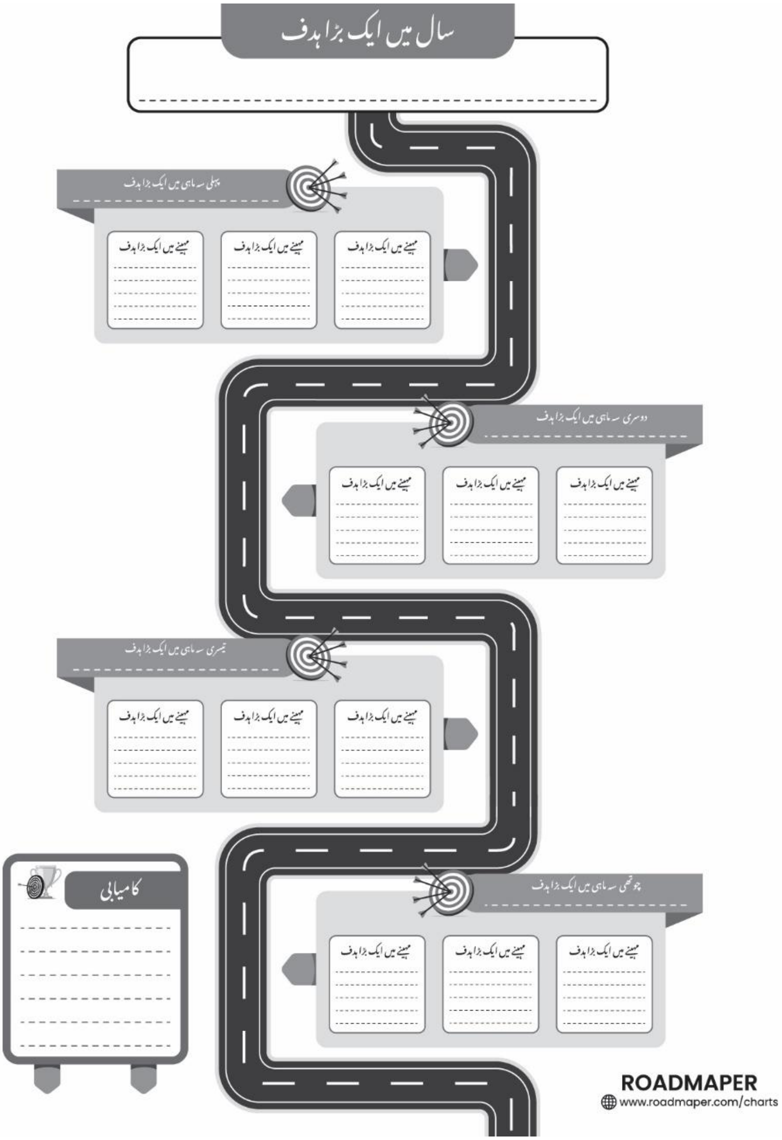
یہ حکمت عملی آپ کے لیے کام کر سکتی ہے یا نہیں۔ یہ معلوم کرنے کے لیے آپ کو اس کی جانچ کرنی ہو گی۔ تو میری پیروی نہ کریں، خود کو فالو کریں۔ معلوم کریں کہ آپ کے لئے کون سی حکمت عملی کام کرتی ہے اور پھر اس کو اپنا کر کام مکمل کریں۔

اپنے آپ سے پوچھیں۔

ایک بڑا ہدف کیا ہے اگر آپ اس سال کا ہدف حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ سال کے آخر میں کامیابی کے احساس سے سرشار اور مطمئن ہوں گے۔ ایک بار جب آپ ایسا کر لیتے ہیں، تو آپ کا ہدف طے کرنے کا مرحلہ تقریباً مکمل ہو جاتا ہے۔ اب آپ کو اپنی سواری کی شناخت کی طرف بڑھنے کی ضرورت ہے جو آپ کو آپ کی منزل تک لے جائے گی۔

روڈ میپ برائے فروخت نہیں

مرحلہ 1: ہدف(Goal)/منزل



آٹھواں باب

مرحلہ 2: سواری (Vehicle)

آپ کی سواری کیا ہو گی؟

آپ نے ہدف طے کر لیا ہے یعنی وہ منزل جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ اب آپ کو اندازہ لگانا ہو گا کہ آپ اپنی منزل تک کیسے پہنچیں گے اور اس کیلئے آپ کس سواری کا انتخاب کریں گے۔

مثال کے طور پر، آپ نے 90 دنوں میں ہر ماہ ایک ہزار ڈالر کمانے کا ہدف مقرر کیا ہے۔ اب آپ کون سی سواری منتخب کریں گے کہ آیا وہ بلاگنگ، فری لانسنگ، ایفیلیٹ مارکیٹنگ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ٹریننگز / کورسز، ای کامرس، پروڈکٹ لانچ، ویب سائٹ فلپنگ یا آن لائن جاب وغیرہ ہو گی۔

آپ کون سی سواری کا انتخاب کریں گے؟

صحیح سواری چننے کے لیے آپ کو اس سواری کے بارے میں جاننا ہو گا۔ اگر آپ غلط سواری کا انتخاب کرتے ہیں تو امکان یہ ہے کہ آپ اپنا مقصد حاصل نہیں کر پائیں گے یا مقررہ وقت پر نہیں حاصل کر پائیں گے حالانکہ اگر آپ اس کے علاوہ باقی سب کچھ ٹھیک کرتے ہیں

روڈ میپ کی پی ڈی ایف برائے فروخت نہیں۔

پھر بھی منزل مقصود تک پہنچنا ممکن نہیں ہو گا۔ مثال کے طور پر، اگر آپ بلاگنگ کا انتخاب کرتے ہیں تو امکان ہے کہ آپ 90 دنوں میں اپنا مقصد حاصل نہ کر پائیں، کیونکہ بلاگنگ سے نتائج لانے میں وقت لگتا ہے۔ اگر آپ ای کامرس کا انتخاب کرتے ہیں تو آپ کو کام شروع کرنے کے لیے سرمایہ کاری کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ فری لانسنگ آپ کو اپنا مقصد حاصل کرنے میں مدد دے سکتی ہے لیکن اس کے لیے آپ کے پاس مہارت ہونی چاہیے۔ ایک آن لائن کام کے لئے بھی آپ کو کسی آن لائن فیلڈ میں مہارت درکار ہو گی۔

سواری کی صلاحیت کیا ہے؟

آپ کو طویل مدت تک کام کرنے کے لئے سواری کی صلاحیت پر بھی غور کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ جو سواری چنتے ہیں وہ وقت حاضر میں پر کشش نظر آ سکتی ہے لیکن مستقبل میں اس کو بہتر کرنا یا باہر نکلنا (EXIT) ایک مسئلہ ہو گا۔ سواری میں ہر ماہ ایک ہزار ڈالر تک کمانے کی صلاحیت ہو سکتی ہے، لیکن آپ آمدنی دس ہزار ڈالر تک لے جانے کے بارے میں سوچ رہے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کو ایک جزوی ذریعہ آمدنی بنانے کی ضرورت ہو اور آپ اسے دن میں دو سے تین گھنٹے دینے کے لیے تیار ہوں، لیکن اس سواری کو مطلوبہ نتائج لانے کے لیے روزانہ آٹھ گھنٹے درکار ہو سکتے ہیں۔

روڈ میپر اب بک ریڈر پر فروخت نہیں۔

'نہیں' کی طاقت

ایک بار جب آپ خوب سوچ بچار اور مناسب تحقیق کے بعد سواری چن لیں۔ یہ آپ کو "نہیں" کی طاقت دے گا۔ جو آپ کی کامیابی کے لیے بہت اہم ہے۔ فرض کریں کہ فری لانسنگ وہ سواری ہے جسے آپ 90 دنوں میں ماہانہ ایک ہزار ڈالر کا ہدف حاصل کرنے کے لیے چنتے ہیں۔ اب دیگر تمام سواریاں، جیسے ای کامرس، بلاگنگ وغیرہ آپ کے مقصد کو حاصل کرنے کے لیے توجہ منتشر کرنے کا باعث ہوں گی۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ "نہیں" کی طاقت استعمال کرتے ہیں اور ان تمام توجہ منتشر کرنے والے کاموں کو "نہیں" کہیں گے۔ اس سے آپ کو اپنے مقصد پر توجہ مرکوز کرنے میں بھی مدد ملے گی۔

آپ نے صحیح مقصد طے کیا ہے، صحیح سواری چنیں۔ اب صحیح ڈرائیور کا انتخاب کرنے کا وقت آگیا ہے جو آپ کو آپ کے مقصد کی طرف سواری چلانے میں مدد دے گا۔

برائے فروخت نہیں۔

نواں باب

مرحلہ 3: ڈرائیور

آپ کا ڈرائیور کیا ہے؟

یہ سمجھنے کے لیے کہ ڈرائیور کیا ہے اور آپ کو اس کی ضرورت کیوں ہے، آپ کو ایک مثال سے مدد لینی ہو گی۔

ایک لمحے کے لیے سوچیں کہ آپ فری لانسنگ میں قدم رکھتے ہیں اور بطور گرافک ڈیزائنر اپنی مہارتیں پیش کرتے ہیں۔ اس مقام پر آپ کی مہارت گرافک ڈیزائننگ ہے، اور یہ وہ قوت ہے جو آپ کو آپ کے پیسہ کمانے کے ہدف کی طرف لے جا رہی ہے۔ یہ بنیادی طور پر آپ کا ڈرائیور ہے۔

چونکہ کوئی بھی سفر سیدھا نہیں ہوتا، اس لیے امکان ہے کہ آپ کو فری لانسنگ کے دوران بھی کچھ رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑے۔ شاید، آپ کو 2 ماہ بعد بھی کوئی کلائنٹ نہ مل سکے۔ ہو سکتا ہے، آپ کو کلائنٹ ملیں، لیکن وہ کم معاوضے کی ادائیگی کریں۔ آپ نے ایسے کلائنٹس تلاش کرنے ہیں جو آپ کو آپ کے مقصد تک پہنچنے میں مدد کے لیے درکار رقم ادا کر سکتے ہوں۔ یہ ممکن ہے کہ آپ کو لگے کہ آپ مطلوبہ رقم کمانے میں بہت تاخیر کر رہے ہیں۔

روڈ میپ لائبریری برائے فروخت نہیں

کچھ بھی ہو، آپ کے راستے میں کچھ رکاوٹیں آنے کا امکان ہے۔ جب ایسا ہو گا تو، آپ فری لانسنگ یا شاید گرافک ڈیزائننگ کو درمیان میں چھوڑنے کا سوچنے لگیں گے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ شائنی آبجیکٹ سنڈروم کا تجربہ کریں جس کے بارے میں اس کتاب میں پہلے تذکرہ کیا گیا ہے۔ کسی بھی صورت میں، آپ خود کو کسی اور ہنر، فیلڈ یا خیال کی طرف متوجہ ہوتا محسوس کر سکتے ہیں۔

اگر آپ ساتویں باب میں ہدف طے کرنے کے پہلے مرحلے میں پڑھی گئی 'پانچ کیوں، پانچ کیا حکمت عملی۔' کا استعمال کرتے ہوئے اس مسئلے کی باریکیاں ڈھونڈتے ہیں، تو آپ کو اندازہ ہو جائے گا کہ ہم اکثر اپنے اہداف کو حاصل کرنے سے قبل ہی چھوڑ دیتے ہیں کیونکہ ہم ان کے بارے میں پرجوش نہیں رہتے۔ ہماری خواہش کی شدت میں کمی ہوتی ہے، جو اگر ہوتی تو ہمیں ان چیزوں کے حصول کے لئے اضافی فاصلہ طے کرنے پر مجبور کرتی ہے جن پر ہم دل سے یقین رکھتے ہیں۔ ہمارے پاس ڈرائیور کی قلت ہے!

ڈرائیور درحقیقت کام، کیریئر یا سرگرمی کی کوئی مخصوص لائن نہیں ہے۔ یہ ایسی چیز ہے جس کے بارے میں آپ واقعی پرعزم ہیں۔ آپ صرف ان چیزوں پر طویل عرصہ قائم رہتے ہیں جن کے بارے میں آپ حقیقی طور پر، پرعزم ہوں، اور جن پر آپ یقین رکھتے ہوں۔ اگر آپ کے پاس وہ پرجوش جذبہ نہیں ہے، کچھ کرنے کی لگن نہیں ہے، تو آپ کے پاس کوئی ڈرائیور نہیں ہے جو منزل مقصود تک پہنچانے میں آپ کی مدد کرے۔

کسی ایسے شخص کے بارے میں سوچیں جسے دل کا دورہ پڑنے کے بعد نئی زندگی ملی ہو، اس کے جوش کا عالم کیا ہو گا۔ وہ شخص جو اپنی زندگی کھو دینے والا تھا وہ اب اس کو بھرپور جینا چاہتا

ہے، اور صرف اس وجہ سے کہ اس نے بہت قریب سے دیکھا ہے کہ زندگی کو کھونا کیسا ہوتا ہے۔

کسی ایسے شخص کو دیکھیں جس نے انتہائی سخت زندگی گزاری ہو جو غربت سے عبارت ہو ، تین نوکریاں کر رہا ہو ، اور اب بھی بہت کچھ کرنے کی توانائی رکھتا ہو۔ صرف وہی جانتا ہے کہ وہ کس کٹھن راستے سے گزرا ہے، اور اپنی زندگی کے معیار کو بہتر بنانے کی شدید خواہش رکھتا ہے۔

اسی طرح، اگر آپ اپنے اہداف کو حاصل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو ان کے لیے ایک شدید خواہش کو پروان چڑھانے کی ضرورت ہے۔ اکثر اوقات، لوگ اپنی اندرونی قوت کو تلاش کرنے کے لیے موٹیویشنل سپیکرز کی طرف رجوع کرتے ہیں۔ یہ غلط نہیں ہے۔ یقینی طور پر، آپ کو وہی کرنا چاہئے جو آپ کے لئے کارگر ثابت ہوتا ہے، اور آپ کے مقاصد کو پورا کرنے میں مدد کرتا ہے۔ اس کے ساتھ ہی، یہ سمجھنا ضروری ہے کہ آپ کی شدید خواہش آپ کے اندر پائی جائے، باہر نہیں۔

موٹیویشنل سپیکرز ، آپ کو تحریک دینے والی کتابیں، سوشل میڈیا لائیکس یقینی طور پر آپ کے جوش و خروش کو بڑھا سکتے ہیں، لیکن کچھ کرنے کی حوصلہ افزائی پانے کے لیے، آپ کو اپنی شدید خواہش یا لگن کی نشاندہی کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ صرف آپ کے اندر سے آتا ہے، یہی وجہ ہے کہ میرا آپ کو مشورہ ہو گا کہ اپنے ساتھ وقت گزاریں اور اپنے خیالات، خواہشات اور جذبات کو دریافت کریں۔

ایک بار جب آپ کو صحیح ڈرائیور مل جاتا ہے، جو آپ کو صحیح راستے پر گامزن رکھنے کے لیے بامعنی اور طاقتور ہو، تو آپ کے لئے اپنی توجہ منتشر ہونے سے روکنا بھی آسان ہو جائے گا۔ کبھی ریس کا گھوڑا دیکھا ہے؟ آپ نے اس کی آنکھوں پر پردے دیکھے ہوں گے۔ بلائنڈرز اسے صرف اور صرف ریس ٹریک پر توجہ مرکوز رکھنے میں مدد دیتے ہیں، اور اس کی توجہ منتشر ہونے سے روکتے ہیں۔ اگر آپ ریس جیتنا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا ہو گا۔ آپ کو اپنی آنکھوں کو پٹی سے تو نہیں ڈھانکنا لیکن توجہ مرتکز رکھ کر کام کرنے کے انعام پر فوکس رکھیں اور توجہ منتشر کرنے والی تمام چیزوں سے دور رہیں۔

پہلے اپنی توجہ منتشر کرنے والے عوامل کا پتہ لگانا بہت ضروری ہے۔ مثال کے طور پر، کچھ لوگوں کی، سوشل میڈیا سے توجہ منتشر ہو سکتی ہے۔ جب بھی آپ کام کرنا شروع کرتے ہیں، ہو سکتا ہے آپ یونہی سرسری طور پر سوشل میڈیا کی کوئی ایپ کھول لیں اور آپ کو احساس ہی نہ ہو کہ آپ نے گھنٹوں اس ایپ پر گزار دئے ہیں۔ کچھ لوگوں کے لیے سفر کرنا توجہ منتشر کرنے کا سبب ہو سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے کام کے سلسلے میں کسی نئے مقام پر کانفرنس میں شرکت کرنے کے بجائے وہاں کے سیاحتی مقامات کی سیر پر اپنا وقت صرف کرتے رہیں۔

روڈمیپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

میں نے پہلے ذکر کیا تھا کہ اس کتاب کو اسلام اور اللہ کے کلام سے بھی جوڑا جائے گا۔ یہاں حضرت یوسف علیہ السلام کا واقعہ بیان کرنا مناسب رہے گا۔ وہ اپنے بھائیوں کے حسد کا شکار ہو گئے اور ان کے بھائیوں نے حضرت یوسف کو کنویں میں پھینک دیا۔ ایک سوداگر نے ان کو بچایا جس نے مدد کے لیے بلند کی گئی ان کی چیخیں سنیں، انہیں مصر کے غلام بازار میں بیچنے

کے لیے لے جایا گیا۔ پھر ان کو اپنے آقا کی بیوی کی طرف سے گناہ کی دعوت قبول نہ کرنے پر قید کر دیا گیا۔ اللہ تعالیٰ نے حضرت یوسف علیہ السلام کی ہر جدوجہد میں مدد کی۔ ایک دفعہ جب وہ جیل میں قید اپنی زندگی کے شب و روز کاٹ رہے تھے، اس علاقے کے بادشاہ نے ایک خواب دیکھا۔

"اور بادشاہ نے کہا میں خواب دیکھتا ہوں کہ سات موٹی گائیں ہیں انہیں سات دبلی گائیں کھاتی ہیں اور سات سبز خوشے ہیں اور سات خشک۔ اے دربار والو! مجھے میرے خواب کی تعبیر بتلاؤ اگر تم خواب کی تعبیر دینے والے ہو۔" سورہ یوسف آیت نمبر 43۔

اس نے خواب کی تعبیر کرنے والوں اور پیشین گوئی کرنے والوں سے کہا کہ وہ اس کے خواب کی تعبیر کریں۔ وہ خواب بادشاہ کو حضرت یوسف علیہ السلام کے پاس لے جاتا ہے۔ حضرت یوسف علیہ السلام نے فرمایا کہ سات سال خیر اور سعادت کے ہوں گے اور اس کے بعد سات سال ہوں گے جب سب کچھ ختم ہو جائے گا۔ اگر بادشاہ کو زندہ رہنا ہے تو اسے اگلے سات سال تک خوراک بچانا ہو گی۔

کوئی تعجب کر سکتا ہے کہ حضرت یوسف علیہ السلام بچپن میں اتنی مصیبتوں سے کیوں گزرے اور جب وہ بے گناہ تھے تو جیل میں کیوں گئے۔ اس کا جواب اس خواب کی پیشین گوئی کرنے اور بچوں سمیت بہت سے لوگوں کی جان بچانے میں ہے۔ ان کی پیشین گوئی درست تھی، اور اس کے ساتھ انہوں نے بادشاہ کی، بہت سی جانیں بچانے اور انہیں بھوک سے مرنے سے بچانے میں مدد کی۔ حضرت یوسف)علیہ السلام (کا مقصد زندگیوں کی مدد کرنا تھا اور انہوں نے ایسا ہی کیا۔

حضرت یوسف (علیہ السلام) نے کبھی امید کا دامن نہیں چھوڑا، اور کبھی بھی جدوجہد کے سامنے پشت نہیں دکھائی کیونکہ وہ اپنی زندگی کے مقصد کو جانتے تھے، اور یہ راستے میں آنے والی تمام مشکلات کا مقابلہ کرنے کے لیے ان کی قوت محرکہ کا کام کرتا تھا۔ اسی طرح، آپ کو بھی اپنی زندگی کے مقصد کے لئے کوشش کرنے کی ضرورت ہے. کبھی کبھی آپ مستقبل میں بہترین مقام کے لیے تیار ہو رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ صبر کرتے ہیں، صحیح کام کرتے ہیں اور سیدھے راستے پر رہتے ہیں تو آپ کو آخر کار نیک اعمال کا اجر ملے گا۔

ایسا کرنے کے لیے کچھ تجاویز درج ذیل ہیں:

- زندگی میں اپنے مقصد کو تلاش کرنے کے لیے روزانہ کچھ وقت نکالیں۔

- جب آپ اپنے ڈرائیور کے بارے میں اپنی سوچ واضح کرنا شروع کردیں، تب وہ تمام چیزیں، خیالات اور سرگرمیاں لکھیں جو آپ کی توجہ آپ کے مقصد سے ہٹاتی ہیں۔

- نت نئے لوگوں کی بھانت بھانت کی آراء کو سننا اور ان کی وجہ سے اپنے طے کردہ راستے سے ہٹنا بند کریں۔

- واضح طور پر لکھیں کہ آپ کیا چاہتے ہیں، اور اس پر کچھ وقت کے لیے باقاعدگی سے غور کریں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

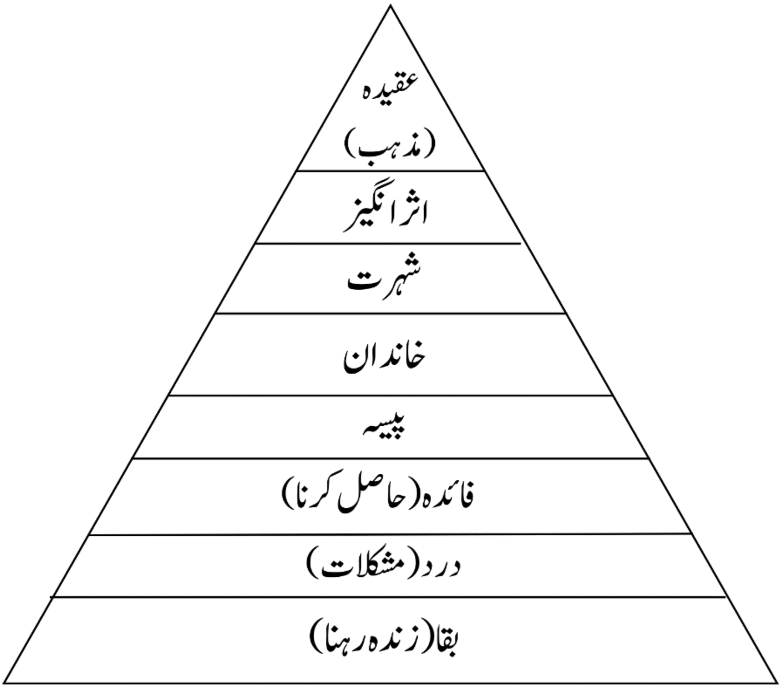
- اپنے مقصد کے بارے میں روزانہ کی بنیاد پر خود سے مختلف سوالات پوچھتے رہیں تاکہ اس خاکے کو اپنے دماغ میں مزید روشن بنایا جاسکے۔ یاد رکھیں کہ آپ کو اس پر مکمل توجہ مرکوز کرنے کے لیے پہلے اپنے ذہن میں اپنے مقصد کی ایک واضح تصویر دیکھنے کی ضرورت ہے۔

- اس کے علاوہ، جب بھی ضرورت ہو 'نہیں' کہنے کی صلاحیت پیدا کریں۔ یہ دراصل ایک ہنر ہے جو آپ کو توجہ کے انتشار اوران ترغیبات سے دور رہنے میں مدد کرتا ہے۔ جو آپ کو آپ کے مقصد تک پہنچنے اور زندگی میں آپ کے مقصد کو حاصل کرنے میں رکاوٹ بنتی ہیں۔ اس قابلیت کو پروان چڑھانے کے لیے، اپنے تمام نتائج کو لکھنا یقینی بنائیں تاکہ آپ اپنے سفر کے مختلف مراحل میں ان پر بوقت ضرورت نظر ثانی کر سکیں۔

وہ عوامل جو آپ کو آپ کا ڈرائیور تلاش کرنے میں مدد کرتے ہیں:

مختلف عناصر ہیں جو کسی نہ کسی طریقے سے آپ کی اپنے ڈرائیور کو تلاش کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

آپ کا ڈرائیور کیا ہے؟



1.بقا/زندہ رہنا (Survival):

ایک انتہائی اہم ڈرائیور جو ہم میں سے زیادہ تر کو متحرک رکھتا ہے وہ ہے 'بقا' ہم میں سے بہت سے لوگوں پر اس دنیا میں اپنی بقا قائم رکھنے کا مستقل دباؤ ہوتا ہے کیونکہ ہم کھینچ تان کر روزمرہ کے اخراجات پورے کر رہے ہوتے ہیں۔ بقا کا مرحلہ دو اہم اقسام کا ہے:

الف۔ <u>قدرتی طور پر تخلیق کردہ</u>: جب آپ واقعی بقا کی جنگ لڑ رہے ہوں اور اپنے بنیادی اخراجات کو پورا کرنے میں دشواری کا سامنا کر رہے ہوں۔

ب۔ <u>مصنوعی طور پر تخلیق کردہ</u>: جب آپ کوئی کاروبار شروع کرتے ہیں اور بقا کے لئے جدوجہد کرنے میں مصروف ہوں کیونکہ آپ کو کاروبار بڑھانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

آپ جس قسم کی بقا کی صورت حال سے دوچار ہوں، آپ کو یہ سمجھنے کی ضرورت ہے کہ یہ آپ کا ڈرائیور ہے۔ ٹائپ 'الف' میں بقازون، قدرتی طور پر بن گیا ہے جبکہ بقا کا 'ب' زون مصنوعی طور پر بنایا گیا ہے کیونکہ اپنا کاروبار شروع کرنے کا انتخاب آپ نے خود کیا ہے۔

دونوں صورتوں میں سے کسی ایک میں، آپ کو اپنے ڈرائیور کو پہچاننے اور اس کا تجزیہ کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر یہ قدرتی طور پر بنایا گیا ہے تو پھر آپ کے پاس اس سے آگے بڑھنے کے لیے کم اختیارات ہیں، لیکن اختیارات اب بھی موجود ہیں جیسے کہ جزوقتی روزگار کمانا یا قرض لینا۔ اگر یہ مصنوعی طور پر بنایا گیا ہے تو آپ کے پاس عام طور پر زیادہ اختیارات ہوتے ہیں جیسے کسی دوسرے کاروبار کے ساتھ تعاون کرنا، شراکت کرنا، قرض لینا، اپنا کاروبار بیچنا وغیرہ۔ دونوں صورتوں میں، اپنے بقا کے انداز کو سمجھیں اور اسے اپنے ڈرائیور کے طور پر پہچانیں تاکہ آپ اسے اپنے فائدے کے لیے استعمال کر سکیں۔

2. درد/مشکلات (Pain):

درد بہت سے لوگوں کے لئے ایک بڑی محرک قوت ہے۔ زیادہ تر معاملات میں ایسے لوگ اپنی صحت کے بارے میں لاپرواہ ہوتے ہیں لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ وہ محسوس کرتے ہیں کہ انہیں صحت کا کوئی نہ کوئی مسئلہ درپیش ہے۔ سست ہونا، وزن بڑھنا، بیمار رہنا،

دماغی صحت کے مسائل سے نبرد آزما ہونا، جسمانی اور جذباتی درد سے گزرنے کی کچھ مثالیں ہیں جو لوگوں کو زندگی میں ان کا مقصد تلاش کرنے پر مجبور کرتی ہیں۔

درد کی ایک اور شکل جذباتی مسائل، دل ٹوٹنے اور کسی بھی قسم کے دھچکے یا نقصان کی وجہ سے ہوتی ہے جو کسی قسم کے تلخ اور شدید جذبات کو ابھارنے کا سبب بن جاتی ہے۔ شاید آپ ایک بریک اپ سے گزرے ہوں جس سے آپ کو احساس ہوا ہو کہ آپ نے اب زہریلے لوگوں کے ساتھ معاملات نہیں رکھنے۔ چونکہ آپ کے ساتھ بدسلوکی کی گئی تھی، آپ کی عزت نفس کو مجروح کیا گیا تھا، اس لئے آپ اب فیصلہ کرتے ہیں کہ آپ اپنی قابلیت کو ثابت کر کے رہیں گے۔

ہو سکتا ہے کہ آپ کو بہت بڑا مالی نقصان اٹھانا پڑا ہو اور آپ بدترین حالات سے دوچار ہوں۔ ایک بار جب آپ بقا کے انداز زندگی پر چلے گئے، آپ کو مستحکم زندگی جینا آگئی، اور آپ نے مالدار بننے کا مقصد دریافت کیا، اور مالی استحکام حاصل کرنے میں دوسروں کی مدد بھی کی۔

3.فائدہ / حاصل کرنا (Gain):

کچھ لوگوں کے لیے، کچھ حاصل کرنا ان کے ڈرائیور کا کام کرتا ہے۔ شاید، آپ کو دنیا دیکھنے، اور غیر ملکی مقامات کی سیر کرنے کی شدید خواہش ہو۔ ہو سکتا ہے کہ آپ نئی مہارتیں سیکھنا چاہتے ہوں اور اپنا انسٹی ٹیوٹ شروع کرنے کا فیصلہ کریں جو لوگوں کو ہنر سکھائے۔

4. پیسہ (Money):

اکثر اوقات پیسہ بہت سے لوگوں کے لیے ڈرائیور ہوتا ہے۔ تاہم، ہم میں سے بہت سے لوگ اس کے بارے میں ایک گمراہ کن تعصب رکھتے ہیں، اسے کچھ منفی سمجھتے ہیں، اور پیسے کے حصول کی لگن کو مادیت پسندی سمجھتے ہیں۔ دونوں تصورات درست نہیں ہیں۔

زندگی کی بہت سی حقیقتوں میں سے پیسہ یقیناً ایک ہے۔ آپ ہماری زندگی میں پیسے کی اہمیت سے انکار نہیں کرسکتے۔ اگر آپ کے پاس پیسہ ہے تو آپ آسانی سے اپنی صحت کے مسائل کا علاج کرواسکتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس پیسہ ہے تو آپ اپنا معیار زندگی بلند کرسکتے ہیں۔ پیسے کے ساتھ، آپ لوگوں کی مدد کرسکتے ہیں، اور ایسا بہت کچھ کرسکتے ہیں جو آپ کی اور آپ سے وابستہ لوگوں کی زندگی میں بہتری لاتا ہے ۔ لہذا یہ بات یقینی ہے کہ پیسہ برا نہیں ہوتا ہم اسے کیسے سمجھتے اور استعمال کرتے ہیں یہ وہ بات ہے جو اسے مثبت یا منفی بناتی ہے۔

اس بات کو ہم 'چاقو' کی تشبیہ کے ساتھ سمجھ سکتے ہیں۔ چاقو کسی کو زخمی کرنے کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے، لیکن اس سے پھل کاٹ کر ضرورت مندوں کو پیش بھی کیا جاسکتا ہے۔ آپ چاقو کو کس طرح استعمال کرتے ہیں یہ آپ پر منحصر ہے۔ پیسے پر بھی یہی مثال صادق آتی ہے۔

5. خاندان (Family):

ہم میں سے کچھ لوگ درد، نفع یا پیسے سے متاثر نہیں ہوتے بلکہ 'خاندان' ان کا ڈرائیور بن جاتا ہے۔ شاید، آپ اپنے خاندان کو ہر چیز بہترین دینا چاہتے ہوں، اور یہی خواہش آپ کا ڈرائیور ہے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ اکیلے ہوں، اور آپ اپنا ایک خاندان بنانا چاہتے ہوں۔ آپ کو

احساس ہو کہ ایک اچھا کیریئر، شہرت اور طرز زندگی آپ کو اپنے من پسند ساتھی کو اپنی طرف متوجہ کرنے اور اس کے ساتھ مل کر خاندان بنانے میں کس طرح مدد کر سکتا ہے، لہذا آپ اس مقصد کو پانے کے لیے کام کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

6.شہرت (Fame):

شہرت ایک اور زبردست محرک قوت ہے۔ زندگی میں کبھی نہ کبھی، ہم سب مشہور ہونا چاہتے ہیں، لوگوں کی محبت حاصل کرنا چاہتے ہیں، اور نسبتاً معروف بننا چاہتے ہیں۔

اس کے بارے میں سوچیں کہ آپ مشہور شخصیات کو کس طرح دیکھتے ہیں۔ آپ ان کی تعریف کرتے ہیں، کبھی کبھی ان سے حسد کرتے ہیں، اور اکثر ان کی طرح زندگی گزارنے کا تصور کرتے ہیں۔ شاید مکمل طور پر نہ سہی، لیکن آپ کے وجود کا ایک حصہ وہ تمام شہرت، شان اور تعریف چاہتا ہے جو آپ کی پسندیدہ مشہور شخصیات کو حاصل ہے۔

جب آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ کے پاس اپنے ارد گرد کی دنیا کو دینے کے لیے کچھ بیش قیمت ہے، تو آپ کو اپنے اندر کی پہچان کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ آپ لوگوں کو کچھ بیش قیمت پیش کرنا چاہتے ہیں اور اس حوالے سے پہچانے جانا بھی آپ کو اچھا لگتا ہے، اور جیسے جیسے آپ پہچانے جاتے ہیں، آپ کو شہرت بھی ملتی ہے۔ لہذا، شہرت کی ضرورت دوسروں کو کچھ بیش قیمت پیش کرنے کی ضرورت سے آتی ہے۔ اس صورت میں شہرت اور پہچان آپ کے ڈرائیور ہوتے ہیں۔

7. اثر (Impact):

کچھ لوگ ایسے ہیں جو ایک ایسا اثر پیدا کرنے کے لیے کام کرتے ہیں جو دنیا میں بہتری لانے کا سبب بنتا ہے۔ ایندھن بچانے کے لیے الیکٹرک کاروں کی ایجاد بھی ایسی ہی ایک مثال ہے۔ مائیکروسافٹ کا وژن "ہر ڈیسک پر ایک مائیکرو کمپیوٹر ہو اور ہر گھر میں مائیکروسافٹ کا سوفٹ ویئر چلے" ایک اور مثال ہے۔

اثر کئی طریقوں سے پیدا کیا جا سکتا ہے۔ چونکہ ہم سب منفرد ہیں، اس لیے اثر کے بارے میں ہمارا تصور بھی مختلف ہے۔ جس طرح آپ اثر کو محسوس کرتے ہیں ہو سکتا ہے کہ دوسرے ویسا محسوس نہ کرتے ہوں۔

دوسروں کے لیے، اثر ماحول دوست اقدامات کو اپنانے کے بارے میں ہو سکتا ہے، جب کہ آپ کے لیے، شاید، یہ دنیا سے بھوک کو ختم کرنے کے بارے میں ہو۔

8. عقیدہ / مذہب (Faith):

عقیدہ یا مذہب جیسا کہ بہت سے لوگ اس کا حوالہ دیتے ہیں یہ بھی بہت سے لوگوں کے لیے ایک عظیم اور شدید محرک کا کام کرتا ہے۔

کچھ لوگ اپنے آپ کو زندگی میں مگن محسوس کرتے ہیں، ایمان کے کسی پہلو سے سبق حاصل کرتے ہیں، اور ہدایت پا لیتے ہیں۔ کچھ پہلے ہی مذہبی ہوتے ہیں، اور اپنے عقیدے کی خدمت کے لیے کچھ کرنا چاہتے ہیں، اور یہی محرک ان کا ڈرائیور بن جاتا ہے۔ اگر ان کا عقیدہ انہیں پسماندہ لوگوں کا خیال رکھنے کی تلقین کرتا ہے تو یہ ان کی زندگی کا مقصد بن سکتا ہے۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں

یہ آٹھ عوامل آپ کے ڈرائیور کو دریافت کرنے، اس کی جانچ کرنے اور سمجھنے کے لیے اہم ٹولز ہیں۔

آپ کو آگے کیا کرنے کی ضرورت ہے آپ اور آپ کی زندگی سے متعلق ان آٹھ پہلوؤں کے بارے میں ان ٹولز کا کیا کردار ہے اور یہ آپ کے ڈرائیور کا تعین کرنے میں آپ کی کیسے مدد کر سکتے ہیں۔ مندرجہ ذیل ٹیبل کی مدد سے یہ کام کیا جا سکتا ہے۔

عنصر / فیکٹر / ٹول	آپ کا محرک کیا ہے؟	شدت 0-10
بقا (زندہ رہنا)		
درد (مشکلات)		
فائدہ (حاصل کرنا)		
پیسہ		
خاندان		
شہرت		
اثر انگیز		
مذہب (عقیدہ)		

www.roadmaper.com/resources اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں

بک برائے فروخت نہیں۔

- مندرجہ بالا ٹیبل 8 عوامل کو ظاہر کرتا ہے جن پر ہم نے اوپر بات کی ہے۔

- 'آپ کا محرک کیا ہے ؟' کے لیبل والے کالم میں اس مخصوص عنصر سے متعلقہ کچھ بھی لکھیں جو آپ کو متاثر کرتا ہے، اور آپ کا ڈرائیور بن سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، درد میں، آپ اپنی صحت کے مسائل کے بارے میں بات کرسکتے ہیں۔ پیسے میں، آپ کروڑپتی بننے کی اپنی خواہش کا ذکر کرسکتے ہیں۔

- ایک بار جب آپ ہر ٹول سے متعلقہ کم از کم ایک چیز کا ذکر کرلیں، تو اس کی شدت کو 0 سے 10 کے پیمانے پر ظاہر کریں، جس میں 0 سب سے کم اور 10 سب سے زیادہ ہے۔ اگر شہرت آپ کے لیے ایک بڑا ڈرائیور ہے، تو شاید یہ لیول 7 پر موجود ہے۔ ہو سکتا ہے کہ پیسہ اتنا بڑا محرک نہ ہو اور اس کا نمبر 3 ہو۔

- اس طرح، تمام عوامل پر کام کریں۔
- اس کے بعد، تجزیہ کریں کہ ان میں سے کون سا عنصر آپ کے لیے سب سے زیادہ اہمیت کا حامل ہے۔

ہو سکتا ہے کہ آپ پہلی کوشش میں اپنے حقیقی محرک (ڈرائیور) کو تلاش نہ کرپائیں، یہی وجہ ہے کہ آپ کو اس مشق کو ہفتہ وار یا ماہانہ 10 سے 15 منٹ تک کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ ان خطوط پر جتنا زیادہ سوچیں گے، آپ کے محرک (ڈرائیور) کے بارے میں آپ کی سوچ اتنی ہی بہتر وضاحت کی حامل ہو گی۔

دسواں باب

مرحلہ 4: وقت

وقت کے تجزیہ کا فریم ورک

ایک بار جب آپ اپنا ہدف طے کر لیں تو محرک (ڈرائیور) کا پتہ لگائیں اور سواری کو چنیں۔ اب آپ کو اپنے وقت کے تجزیہ کا فریم ورک بنانے کی ضرورت ہے، جس کا بنیادی مطلب یہ ہے کہ آپ کو اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لیے درکار وقت کا اندازہ لگانا ہو گا۔

کسی بھی روڈ میپ کو تیار کرنے کے لیے، وقت کا عنصر ضروری ہے کیونکہ اگر آپ اپنے وقت کو مؤثر طریقے سے پلان نہیں کرتے ہیں، یا آپ کے مقصد کے ساتھ کوئی ڈیڈ لائن منسلک نہیں ہے، تو آپ کو مندرجہ ذیل مسائل کے لئے کوشاں رہنا پڑے گا۔

- ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے ہدف کے حصول کے لئے کام کرنا ہی شروع نہ کریں۔
- آپ اپنے ہدف کے حصول میں بہت زیادہ تاخیر کر سکتے ہیں۔
- آپ فرض کر سکتے ہیں کہ آپ کو اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لئے لمبا عرصہ درکار ہے اور یہ خوف آپ کے آڑے آ سکتا ہے۔

- عین ممکن ہے کہ آپ کچھ عرصہ کام کریں، اور پھر اپنے ہدف کے حصول کو ادھورا چھوڑ دیں۔

ان تمام رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے وقت کے تجزیہ کے فریم ورک پر کام کرنا بہت اہمیت کا حامل ہے۔ آیئے اس تجزیہ سے متعلق مختلف پہلوؤں کی تشریح کرتے ہیں۔

- آپ کے پاس کتنا وقت ہے؟
- ہدف / پروجیکٹ کو کتنا وقت درکار ہے؟
- تحقیق کے لئے درکار وقت
- سیکھنے کے لئے درکار وقت
- مشق کے لئے درکار وقت

آپ کے پاس کتنا وقت ہے؟

اپنے وقت کے تجزیہ کے فریم ورک کو تشکیل دینے کے لیے، سب سے پہلے آپ کو یہ معلوم کرنے کی ضرورت ہے کہ آپ کے پاس کتنا وقت ہے۔

اگر آپ کے پاس اپنے ہدف پر خود کام کرنے کا وقت ہے تو آگے بڑھیں۔ اپنے ہدف کے لیے ضروری وقت اور محنت لگانا ضروری ہے تاکہ جب آپ آخر کار اس مرحلے پر ہوں جہاں آپ لوگوں کی خدمات حاصل کر کے ٹیم بلڈنگ کر سکتے ہوں، تو آپ کو اس بات کا علم ہو کہ چیزیں کیسے کام کرتی ہیں، لہذا اس کے مطابق ان کی رہنمائی کر سکتے ہوں۔

تاہم، اگر آپ کے پاس اپنے ہدف کے لیے وقف کرنے کے لیے وقت اور ذہنی توانائی نہیں ہے، تو یہ ضروری ہے کہ آپ کے پاس سرمایہ کاری، وسائل، یا ایسے افراد ہوں جنہیں آپ اپنے لیے کام کرنے کے لیے رکھ سکتے ہیں۔ اگر آپ اس مرحلے پر ہیں جہاں آپ کے پاس وقت نہیں ہے اور آپ لوگوں کو ملازمت بھی نہیں دے سکتے، لیکن پھر بھی اپنی آمدنی بڑھانے کے لیے اپنے اہداف کو پورا کرنے کی خواہش رکھتے ہیں، تو آپ کو اضافی محنت کرنی پڑے گی اور ضروری کوششیں کرنی ہوں گی۔

اس مرحلے پر، سب سے مؤثر چیز جو آپ کر سکتے ہیں وہ ہے سیکھنے کی طرف راغب ہونا ۔اب ہو سکتا ہے آپ خود سے سوال کر رہے ہوں: **'میرے پاس وقت نہیں ہے اور میں کیسے سیکھ سکتا ہوں؟'**

ہم میں سے اکثر ناکافی وقت میں بہت کچھ کرنے کی کوشش میں لگے ہوتے ہیں۔ ہمیں یہ سمجھنے کی ضرورت ہے کہ دن میں صرف چوبیس گھنٹے ہوتے ہیں، لیکن ایسے لوگ بھی ہیں جو ان گھنٹوں کا بہترین استعمال کرتے ہیں، اور اپنے اہم کاموں کو احسن طریقے سے سر انجام دیتے ہیں۔ اگر وہ یہ کر سکتے ہیں تو آپ بھی کر سکتے ہیں۔ اپنے کام کو بخوبی سر انجام دینے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ٹائم مینیجمنٹ کی کچھ اہم حکمت عملیوں کو شامل کیا جائے۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

یہاں کچھ چیزیں ہیں جو آپ آزما سکتے ہیں:

- **ہنر سیکھنے کے لیے ملٹی ٹاسکنگ:** اگر آپ ایک زیادہ توجہ طلب ترجیحی کام کر رہے ہیں تو ملٹی ٹاسکنگ مددگار نہیں ہے کیونکہ آپ کی توجہ تقسیم ہوتی ہے جو آپ کے کام کے معیار میں خلل ڈالتی ہے۔ تاہم، آپ ملٹی ٹاسک کر سکتے ہیں جب آپ ایسی چیزیں کر رہے ہوں جو بہت زیادہ مشق کے بعد اب آپ خودکار طریقے سے کر لیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اب آپ اچھی طرح سے گاڑی چلانا جانتے ہیں، اور ڈرائیونگ کے دوران کچھ سن سکتے ہیں، اس صورت میں، آپ ڈرائیونگ کے دوران ایک پوڈکاسٹ سنتے ہوئے کوئی سافٹ سکل سیکھ سکتے ہیں، اپنے ہدف پر توجہ مرکوز رکھنے کے موضوع پر بات چیت سن سکتے ہیں یا کچھ بھی نئی معلومات کا پروگرام سن سکتے ہیں۔

- **ایک صفحہ پڑھیں:** جس چیز کو آپ سیکھنا چاہتے ہیں اس پر ایک کتاب چنیں، اور روزانہ اس کا صرف ایک صفحہ پڑھیں۔ مہینے کے آخر تک، اگر آپ زیادہ نہیں تو کم از کم 30 صفحات پڑھ چکے ہوں گے اور کچھ سیکھ چکے ہوں گے۔

- **سیکھنے کے لیے 10 منٹ وقف کریں:** ایک ایسی مہارت کا انتخاب کریں جسے آپ سیکھنا چاہتے ہیں تاکہ آپ اپنی مہارتوں میں اضافہ کر سکیں اور روزانہ اس کے مطالعہ کے لیے صرف 10 منٹ وقف کریں۔ 10 منٹ بہت طویل وقت نہیں ہے، لیکن اگر آپ ان 10 منٹوں میں اس ہنر پر پوری توجہ مرکوز رکھتے ہیں، تو آپ یقینی طور پر بہت کچھ سیکھ سکیں گے۔

آپ نے دیکھا آپ کی مشکل کے تین آسان توڑ اب آپ کے پاس موجود ہیں، ان پر کام شروع کریں اور آپ دیکھیں گے کہ آہستہ آہستہ سیکھتے سیکھتے آپ وہ مہارتیں حاصل کر لیں گے جو آپ کے اہداف کو حاصل کرنے میں مددگار ثابت ہوں گی۔

ہدف / پروجیکٹ کو کتنا وقت درکار ہے؟

یہاں یہ بات سمجھنے کی ہے کہ ہر روڈ میپ میں وقت کا عنصر مختلف ہوتا ہے۔ ہر ہدف جو ہم نے مقرر کیا ہے وہ ایک مختلف وقت میں مکمل ہو گا۔ کچھ کاموں میں دو گھنٹے درکار ہوتے ہیں جبکہ دوسروں کی ضرورت 6 گھنٹے ہو سکتے ہیں۔

اگر آپ کسی ایسے کام پر صرف دو گھنٹے صرف کر رہے ہیں جس کے لیے آپ کو کم از کم 4 گھنٹے لگانے کی ضرورت ہے، تو آپ 3 ماہ میں اپنے مطلوبہ نتائج حاصل نہیں کر پائیں گے۔ اس میں آپ کو زیادہ وقت لگے گا، اور آپ کو اس حقیقت کو قبول کرنے کی ضرورت ہے۔ اپنے ہدف اور اس میں شامل ہر کام چاہے وہ کتنا معمولی ہو، کا تجزیہ کرنا بہت ضروری ہے تاکہ یہ اندازہ لگایا جاسکے کہ آپ کو اسے مکمل کرنے کے لیے کتنے وقت کی ضرورت ہو گی۔

آپ یہ کیسے کر سکتے ہیں آئیں اس پر غور کرتے ہیں:

- اپنا اختتامی ہدف لکھیں اور اختتامی ہدف تک پہنچنے کے لئے درکار وقت کا ایک اندازہ کر لیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ ایک کامیاب بلاگ چلانا چاہتے ہیں اور اس سے کمانا چاہتے ہیں، تو آپ کو اسے کم از کم 6 سے 9 ماہ دینے کی ضرورت ہے۔ اس معاملے میں، 9 ماہ وہ

وقت ہے جس کی آپ کو ایک بلاگ شروع کرنے کے لئے ضرورت ہوگی، اور اس کی بناوٹ اس حد تک پختہ ہو کہ یہ آپ کے لیے پیسہ کمانے کی مشین بن جائے۔

- اس مقصد کو وسط مدتی اور قلیل مدتی ہدف میں تقسیم کریں، اور ایک بار پھر، ان اہداف تک پہنچنے کے لیے آپ کو درکار مطلوبہ وقت کا تخمینہ لگائیں۔ بلاگ کی مثال کو جاری رکھتے ہوئے، مختصر مدت کا ہدف یہ ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے بلاگ کو شروع کریں، اس کے لیے کوئی آئیڈیا تلاش کریں، اس کا ڈومین اور ہوسٹنگ خریدیں، اس کے لیے مواد تیار کریں اور اسے تقریباً 1 سے 2 ماہ میں تیار کر لیں۔ اس صورت میں، آپ کو مختصر مدت کے سنگ میل کو مکمل کرنے کے لیے درکار وقت 2 سے 3 مہینوں کا چاہئیے ہو گا۔ وسط مدتی ہدف کو تیسرے یا چوتھے مہینے تک بڑھایا جا سکتا ہے جس میں آپ اپنے بلاگ سے کمائی شروع کرنے کے لیے حکمت عملی استعمال کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

- ایک بار جب آپ کو قلیل مدتی اور وسط مدتی اہداف کا اندازہ ہو جائے تو ان سنگ میلوں کو حاصل کرنے کے لئے جو کام کرنے ہوں گے، ان کی نشان دہی کریں۔ مختصر مدت کے ہدف کے ساتھ کام شروع کریں اور اسے پورا کرنے کے لیے درکار ہر ممکنہ سرگرمی اور کام کے بارے میں سوچیں۔

- ہر کام کے لیے ایک مخصوص ٹائم فریم کی ضرورت ہوگی۔ کچھ معاملات میں، یہ چند گھنٹے کا ہو گا، اور بعض صورتوں میں، ٹائم فریم کو کچھ دنوں تک بھی بڑھایا جا سکتا ہے۔

- ایک بار جب آپ اپنے اہداف کو پورا کرنے کے لیے ہر چیز جو کرنے کی ضرورت ہے اس کا نقشہ تیار کر لیں، تب آپ کے پاس پروجیکٹ کے لئے مجموعی طور پر درکار وقت کی واضح تصویر موجود ہو گی۔ کسی پروجیکٹ کے لیے درکار وقت کا تجزیہ کرتے وقت درج ذیل پہلوؤں کو بھی ذہن میں رکھیں:

تحقیق کے لئے درکار وقت

اگر آپ کے ہدف کے لیے ضروری ہو تو آپ کو کوئی تحقیق کرنے کے لیے کتنے وقت کی ضرورت پڑے گی؟ کسی بھی ہدف کے حصول کی طرف اپنا سفر شروع کرتے وقت یہ اہم سوال غور طلب ہوتا ہے۔

زیادہ تر، جب آپ کوئی نیا منصوبہ شروع کر رہے ہوتے ہیں، مثال کے طور پر کوئی کاروبار، چاہے وہ آن لائن ہو یا عام طور پر کھولی گئی کوئی فزیکل لوکیشن ہو، آپ کو تحقیق پر وقت، پیسہ اور دیگر وسائل لگانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کے منصوبے کو کتنی تحقیق کی ضرورت ہے؟ کیا آپ کے پاس ایسا کرنے کا وقت ہے، یا کیا آپ کو دوسرے لوگوں کا وقت خریدنا پڑے گا؟

تحقیق سے متعلق کام کرنے کے لیے کافی اہل لوگ موجود ہیں جن کی خدمات سے استفادہ حاصل کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کے پاس اپنے تحقیق سے متعلق کاموں کے لیے ماہرین کی خدمات حاصل کرنے کے لیے سرمایہ ہے تو اپنا کام ان کو سونپ دیں۔ اس طرح آپ اس پراسیس میں آنے والی مشکلات سے بچ کر اپنا وقت اور توانائی محفوظ رکھ سکیں گے۔

سیکھنے کے لئے درکار وقت

آپ کو اپنے پروجیکٹ کو کامیابی کے ساتھ انجام دینے کے لئے درکار اپنے سیکھنے کے وقت کا تخمینہ لگانا ہے۔ کسی بھی پروجیکٹ میں سیکھنے کی دو اقسام شامل ہوتی ہیں:

- **بنیادی تعلیم:** اس سے مراد پروجیکٹ کی بنیادی باتوں کا علم حاصل کرنا ہے۔ آیئے آسانی اور حوالہ کے لیے 'بلاگنگ' کی مثال لے کر اس بات کو سمجھتے ہیں۔ اگر بلاگنگ کا شعبہ آپ کے لئے نیا ہے، تو آپ کو یہ سمجھنے کے لیے کچھ وقت درکار ہو گا کہ اس کا طریقہ کار کیسے کام کرتا ہے، اس کے در پردہ کیا سائنس کام کرتی ہے، اور یہ آپ کی کمانے میں کس طرح مدد کر سکتی ہے۔

جب تک آپ اپنے پروجیکٹ کو انجام دینے کے لیے درکار بنیادی معلومات سے لیس نہیں ہوتے، آپ اسے کرنے میں مشکل محسوس کرتے رہیں گے ۔ آپ پورے پروجیکٹ کو اس کے کسی ماہر کو سونپ کر اپنا بوجھ ہلکا کر سکتے ہیں، لیکن اس کے باوجود، میرا آپ کو مخلصانہ مشورہ ہے کہ اس پروجیکٹ میں بنیادی باتوں کی سمجھ حاصل کریں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اگر آپ اس کام کو کرنا جانتے ہیں، تو ہی آپ کسی دوسرے فرد سے اس پر کام کروا سکتے ہیں اور اس کی کارکردگی پر نظر رکھ سکتے ہیں۔ اگر آپ نہیں جانتے کہ بلاگ کیسے کام کرتا ہے، تو ہو سکتا ہے کہ آپ جس بلاگر کی خدمات حاصل کرنا چاہ رہے ہیں اس کی کارکردگی کو ٹھیک سے جانچ نہ پائیں۔ اس لئے کسی بھی پروجیکٹ کے لئے درکار بنیادی باتیں پہلے سے سیکھ لینا دانشمندانہ اقدام ہو گا۔

- **اعلیٰ تعلیم:** اس سے مراد کسی خاص پروجیکٹ کے لیے درکار اعلی درجے کی تعلیم ہے۔ بلاگنگ کی مثال میں، ایک بار جب آپ بنیادی باتوں کو جان لیتے ہیں، تو آپ کو بلاگنگ سے متعلق اعلی درجے کے پہلوؤں کے بارے میں اپنی سمجھ کو بہترین کرنے کی ضرورت ہو گی، آپ کو سیکھنا ہو گا کہ کیسے اپنے بلاگ سے کمائی کی جائے اور اس کو کیسے بہترین مقام پر لایا جائے۔

اگر آپ ایک ویڈیو ایڈیٹر ہیں، تو آپ کو اپنی ویڈیو ایڈیٹنگ کی مہارتوں اور سیکھنے کی تکنیکوں جیسے ماسکنگ، لیئر شفٹنگ، ایزنگ کی مدد سے حیران کر دینے والی وڈیوز بنانی ہوں گی جو کہ آپ کی موجودہ کارکردگی سے لازمی بہتر ہوں۔

اگر آپ کسی پروجیکٹ کے لیے کسی اور کی خدمات حاصل کر رہے ہیں، تو اپنے پروجیکٹ سے متعلق اعلیٰ درجے کی تعلیم آپ کا درد سر نہیں ہے کیوں کہ یہ کام وہ کرلے گا جس کو آپ نے اس کام کے لئے منتخب کیا ہے۔ تاہم، اپنی صلاحیتوں اور علم کو اعلیٰ سطح پر لے جانا ہمیشہ سود مند ثابت ہوتا ہے۔

مشق کے لئے درکار وقت

کسی بھی پروجیکٹ میں شامل تیسرا سب سے بڑا اہم حصہ جسے زیادہ تر لوگ نظر انداز کرتے ہیں وہ مشق کے لئے درکار وقت کا خیال رکھنا ہے۔ ایک بار جب آپ تحقیقی عمل مکمل کر لیں، بنیادی اور اعلیٰ تعلیم حاصل کر لیں، آپ کو پراجیکٹ کے لیے مشق کرنے پر کام شروع کرنے کی ضرورت ہے، یعنی اس پر عمل درآمد کا آغاز کرنا ہے۔

مشق کرنے کے لیے، آپ خود اس پر کام کر سکتے ہیں خاص طور پر اگر آپ اسے خود ہی سر انجام دینا چاہتے ہیں۔ اپنے سیکھنے کو عملی طور پر لاگو کرنے کے لیے ہر روز مشق کے لیے ایک خاص وقت مختص کرنا ضروری ہے۔ تاہم، اگر آپ پروجیکٹ کے لیے کسی اور کی خدمات حاصل کر رہے ہیں، تو آپ کا مشق کا دورانیہ خود بخود کم ہو جاتا ہے۔

اپنے پروجیکٹ کے لیے درکار وقت کو صحیح معنوں میں سمجھنے کے لیے ان تمام پہلوؤں کو مد نظر رکھیں ۔ اس کا عملی طور پر تجزیہ کرنا ضروری ہے، تاکہ آپ اس پروجیکٹ کو کامیابی سے مکمل کرنے کے لیے صحیح وقت مختص کریں۔ یاد رکھیں، آپ کو اس کے لیے کام کے آغاز میں خصوصی طور پر دن رات ایک کرنا پڑے گا اور خاص طور پر اگر آپ اسے مکمل طور پر خود کر رہے ہیں۔ جتنا زیادہ وقت آپ اس کے لیے وقف کریں گے، اتنی تیزی سے آپ اپنے مطلوبہ نتائج حاصل کریں گے۔

پراجیکٹ کے مطلوبہ وقت کا بہتر اندازہ لگانے کے لیے آپ ٹائم مینجمنٹ کیلکولیٹر بھی استعمال کر سکتے ہیں۔

ٹائم مینجمنٹ کیلکولیٹر

ٹائم منیجمنٹ کیلکولیٹر آپ کی روزمرہ کی سرگرمیوں پر صرف کیے جانے والے وقت کا حساب لگانے میں کافی مددگار ٹول ہے تاکہ آپ تجزیہ کر سکیں کہ آیا آپ اہم کاموں میں وقت صرف کرتے ہیں یا نہیں۔ ٹائم مینجمنٹ کیلکولیٹر ڈاؤن لوڈ کرنے کا لنک یہ ہے۔

www.roadmaper.com/ resources

یاد سے شیٹ کے تمام تیس کالموں کو پُر کریں اور کام مکمل کرنے کے بعد ان کا انتہائی ایمان داری سے تجزیہ کریں۔

Discover How Much Time You Really Have to Achieve Your Goals

	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
5:30 AM							
6:00 AM							
6:30 AM							
7:00 AM							
7:30 AM							
8:00 AM							
8:30 AM							
9:00 AM							
9:30 AM							
10:00 AM							
10:30 AM							
11:00 AM							
11:30 AM							
12:00 PM							
12:30 PM							
1:00 PM							
1:30 PM							
2:00 PM							
2:30 PM							
3:00 PM							
3:30 PM							
4:00 PM							
4:30 PM							
5:00 PM							
5:30 PM							
6:00 PM							
6:30 PM							
7:00 PM							
7:30 PM							
8:00 PM							
8:30 PM							
9:00 PM							
9:30 PM							
10:00 PM							
10:30 PM							
11:00 PM							
Daily Total							

Daily Time	0	0	0	0	0	0	0

Weekly Total Available Hours	0

مزید وضاحت کے لئے اس لنک سے استفادہ کرسکتے ہیں

www.roadmaper.com/ resources

ٹائم کیلکولیٹر چارٹ میں کیسے اندراج کریں؟

Discover How Much Time You Really Have to Achieve Your Goals							
	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
5:30 AM	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping
6:00 AM	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping
6:30 AM	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping	Sleeping
7:00 AM	awake	awake	awake	awake	awake	Sleeping	Sleeping
7:30 AM	travelling to industry	travelling to industry	travelling to industry	travelling to industry	travelling to industry	Sleeping	Sleeping
8:00 AM	job time starts	job time starts	job time starts	job time starts	job time starts	Sleeping	Sleeping
8:30 AM	Work	Work	Work	Work	Work	Sleeping	Sleeping
9:00 AM	Work	Work	Work	Work	Work	Sleeping	Sleeping
9:30 AM	Work	Work	Work	Work	Work	Sleeping	Sleeping
10:00 AM	Tea Time at Work	Tea Time at Work	Tea Time at Work	Tea Time at Work	Tea Time at Work	Sleeping	Sleeping
10:30 AM	Work	Work	Work	Work	Work	wake up	wake up
11:00 AM	Work	Work	Work	Work	Work	BreakFast	BreakFast
11:30 AM	Work	Work	Work	Work	Work	Social Media	Social Media
12:00 PM	Work	Work	Work	Work	Work	0.5	0.5
12:30 PM	Work	Work	Work	Work	Work	0.5	0.5
1:00 PM	Work	Work	Work	Work	Work	0.5	0.5
1:30 PM	Lunch Time	Lunch Time	Lunch Time	Lunch Time	Lunch Time	Bike Maintain	Construcion site visit
2:00 PM	Lunch Time	Lunch Time	Lunch Time	Lunch Time	Juma	Bike Maintain	Construcion site visit
2:30 PM	Work	Work	Work	Work		Bike Maintain	Construcion site visit
3:00 PM	Work	Work	Work	Work		Bike Maintain	Construcion site visit
3:30 PM	Work	Work	Work	Work	Work	Prayer	Prayer
4:00 PM	Work	Work	Work	Work	Work	Bike Maintain	Construcion site visit
4:30 PM	Work	Work	Work	Work	Work	Bike Maintain	Construcion site visit
5:00 PM	Work	Work	Work	Work	Work	Bike Maintain	Construcion site visit
5:30 PM	Off From Work	Off From Work	Off From Work	Off From Work	Off From Work	Travel HOme	Travel HOme
6:00 PM	Travel to Home	Travel to Home	Travel to Home	Travel to Home	Travel to Home	family Time	family Time
6:30 PM	Reached Home	Reached Home	Reached Home	Reached Home	Reached Home	family Time	family Time
7:00 PM	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
7:30 PM	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
8:00 PM	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	
8:30 PM	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	Dinner	
9:00 PM	Prayer Time	Prayer Time	Prayer Time	Prayer Time	Prayer Time	Prayer Time	Prayer Time
9:30 PM	FB+ YT	FB+ YT	FB+ YT	FB+ YT	FB+ YT	FB+ YT	FB+ YT
10:00 PM	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	Freinds meetu	Freinds meetup
10:30 PM	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	Freinds meetu	Freinds meetup
11:00 AM	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Daily Total							
Daily Time	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	3	3
Weekly Total Available Hours	18.5						

مزید وضاحت کے لئے اس لنک سے استفادہ کرسکتے ہیں www.roadmaper.com/resources

آپ جلد ہی تجزیہ کرنے کے قابل ہو جائیں گے کہ آپ اپنے وقت کا استعمال بہتر انداز میں کر رہے ہیں یا نہیں ۔ ایک بار جب آپ یہ جان لیں کہ آپ وقت کو ضائع کرنے والے کاموں میں کتنا وقت گزارتے ہیں۔ جب آپ وہ تمام سرگرمیاں جان لیں گے جن کا کوئی فائدہ مند نتیجہ نہیں نکلتا، تب آپ ان تمام سرگرمیوں کی نشاندہی کر سکیں گے جن کو چھوڑنے کی ضرورت ہے۔ مثال کے طور پر، آپ کو یہ احساس ہو سکتا ہے کہ آپ کوئی نتیجہ خیز کام کئے بغیر سوشل میڈیا کا استعمال کرتے ہوئے 2 گھنٹے صرف کرتے ہیں۔

اگر آپ ایک انفلوئینسر ہیں اور آپ حقیقت میں اپنی سوشل میڈیا سرگرمیوں سے پیسہ کماتے ہیں تو یہ بات سمجھ میں آتی ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ انفلوئینسر نہیں ہیں، لیکن آپ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر گزارے گئے اپنے وقت سے کچھ مثبت سیکھ رہے ہیں، پھر بھی، یہ وقت کا، کافی بہتر مصرف ہے۔

اس کے برعکس، اگر آپ جو کچھ کر رہے ہیں وہ نیوز فیڈ کا بے مقصد چکر لگاتے رہنا، اپنی زندگی کا دوسروں سے موازنہ کرنا، اور صرف من چاہی چیزوں کے بارے میں دن میں خواب دیکھنا ہے، تو آپ واقعی اپنی سوشل میڈیا سرگرمیوں سے فائدہ نہیں اٹھا رہے ہے۔ شاید، یہ وہ دو گھنٹے ہیں جنہیں آپ اپنا آن لائن کاروبار شروع کرنے میں قسمت آزمائی، یا اپنے کاروبار کے لیے تحقیق کرنے، یا اپنی تعلیم کو اگلی سطح تک بڑھانے کے لیے درکار ہنر کو سیکھنے میں استعمال کر سکتے ہیں۔

اس طریقے سے، آپ کامیابی سے اپنے دن کی ان مصروفیات کا دورانیہ معلوم کر سکتے ہیں جو فضول، بیکار اور کام سے دھیان ہٹانے والی سرگرمیوں پر مشتمل ہوتی ہیں جو آپ کو آپ کے ہدف سے میلوں دور لے جاتی ہیں۔ اپنے معمولات سے ایسی بے کار سرگرمیوں کو خارج کر کے اضافی وقت حاصل کر کے، آپ فوری طور پر اعلیٰ ترجیحی کاموں کے لیے وقت اور جگہ پیدا کر لیتے ہیں۔

کیا آپ دوسرے لوگوں کا وقت خرید سکتے ہیں؟

"اگر آپ تیز دوڑنا چاہتے ہیں تو اکیلے دوڑیں۔
اگر آپ دور تک بھاگنا چاہتے ہیں تو اکٹھے دوڑیں۔"
افریقی کہاوت۔

اگر آپ کے پاس مطلوبہ وقت نہیں ہے۔ آپ دوسرے لوگوں کا وقت خرید سکتے ہیں۔ اس کے لیے آپ کو یا تو سرمایہ کاری کی ضرورت ہے یا آپ کے تعلقات اور رشتہ داریاں ہوں تاکہ لوگ آپ کے لیے کام کریں۔ آپ کے کاروبار کے ابتدائی مرحلے میں آپ کو اپنے تعلقات یا رشتوں پر انحصار کرنا ہوگا تاکہ لوگ آپ کے لیے مفت یا کم رقم میں کام کریں۔ ایک بار جب آپ کو آمدنی ہونا شروع ہو جائے یا سرمایہ کاری حاصل کر لیں تو آپ دوسرے لوگوں کی خدمات بامعاوضہ حاصل کر سکتے ہیں۔

یہ ایک اہم نکتہ ہے جس پر آپ کو کاروباری ماڈل چنتے وقت غور کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر آپ ایک ایسا کاروباری ماڈل چنتے ہیں جس کے لیے آپ کے پاس ایک ٹیم ہونا ضروری ہے اور آپ کے پاس ٹیم رکھنے کے لیے درکار وسائل نہیں ہیں۔ ایسی صورت میں آپ اس کاروبار کو بڑھا نہیں پائیں گے۔

گیارھواں باب

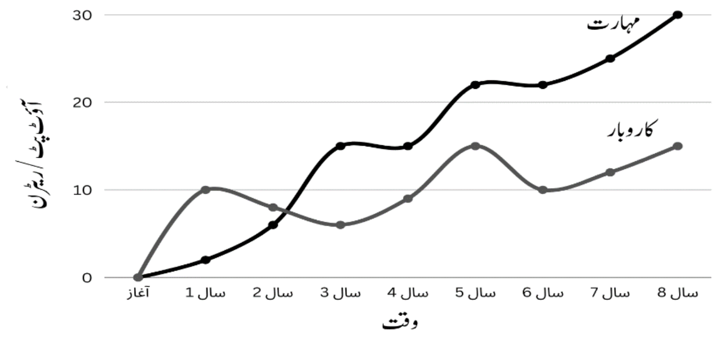
مرحلہ 5: وسائل

مہارتیں (Skills)

عصر حاضر میں آپ کو کچھ بھی کرنے کے لیے افرادی قوت کی ضرورت ہے۔ کچھ بعید نہیں کہ زمانے کی تیز رفتار ترقی کی بدولت بہت سے کام مصنوعی ذہانت اور روبوٹس کی مدد سے ہونے لگیں۔ لیکن جب تک ایسا نہیں ہوتا، افرادی قوت کی ضرورت رہے گی۔ چاہے آپ اپنے اہداف پر خود کام کرنے کا ارادہ رکھتے ہوں، یا کسی ماہر کی با معاوضہ خدمات حاصل کریں، آپ کو کسی نہ کسی طرح کی مہارت کی ضرورت ہوگی۔

مہارتوں کی اہمیت کو سمجھنے کے لیے نیچے دیے گئے گراف کو دیکھیں۔

مہارت بمقابلہ کاروبار



مہارت بمقابلہ کاروبار

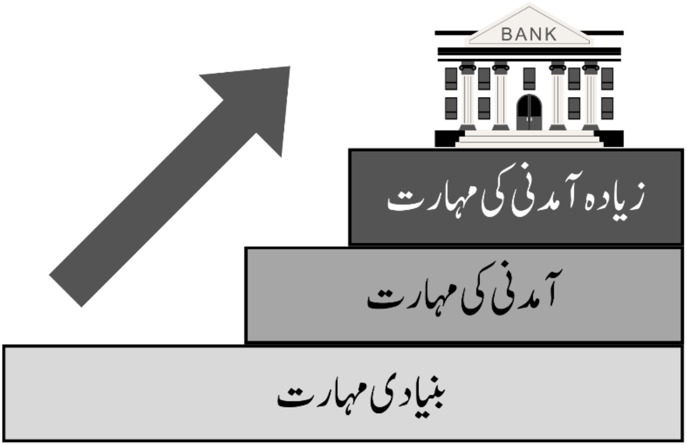
اس گراف میں آؤٹ پٹ / ریٹرن کے مقابل وقت کے ساتھ نقشہ بنایا گیا ہے۔ اس گراف میں ایک گراف لائن مہارت اور دوسری گراف لائن کاروبار کو ظاہر کر رہی ہے۔ اگر آپ کاروبار کی لائن کا تجزیہ کریں تو آپ دیکھیں گے کہ اس میں تیزی اور کمی ہے۔ کاروبار کی لائن پر مسلسل اتار چڑھاؤ نظر آرہے ہیں جو بنیادی طور پر کسی کاروبار میں ہونے والی اونچ نیچ کی نشاندہی کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ، ڈھلوان اتنی نہیں جتنی آپ مہارت کے گراف پر دیکھتے ہیں۔

دوسری طرف، مہارت کا گراف زیادہ تیزی کی نمائندگی کر رہا ہے اور اوپر کی طرف مسلسل بڑھ رہا ہے۔ معمولی اتار چڑھاؤ ہیں، لیکن وہ اتنے شدید نہیں ہیں جتنے کاروباری گراف میں نظر آتے ہیں۔ اتار چڑھاؤ ایک ایسے وقت کی نمائندگی کرتے ہیں جب آپ اپنی مہارت میں کسی قسم کے جمود کا سامنا کر رہے ہوں۔ مثال کے طور پر، ایک بار جب آپ نے ویڈیو ایڈیٹنگ سیکھ لی، تو آپ اسے کچھ عرصے کے لیے ایڈوانس لیول پر نہیں لے گئے، لیکن ایک بار جب آپ نے اپنی مہارت میں اضافہ کرنا شروع کر دیا، تو گراف اوپر کی جانب بڑھتا چلا گیا۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

اب اگر آپ دونوں کا موازنہ کریں تو آپ کو احساس ہو گا کہ مہارتیں ہمیشہ کاروبار کو آگے بڑھائیں گی۔ اگر آپ کے پاس کوئی خاص مہارت ہے، تو آپ کاروبار کے نشیب و فراز کا آسانی سے مقابلہ کر سکتے ہیں اور یہاں تک کہ آپ اپنی مہارت کو کاروبار کے پھلنے پھولنے

کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ آپ کے کاروبار کے اتار چڑھاؤ آپ کو زیادہ متاثر نہیں کریں گے کیونکہ آپ کے پاس ذاتی وسائل ہیں جن سے آپ اپنے کاروبار کے حق میں فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ میرے بہت اچھے دوستوں میں سے ایک جو ایک خوش حال کاروباری سیٹھ ہے اکثر کہتا ہے کہ جب آپ کا کاروبار مندا ہو گا تو آپ کی مہارتیں آپ کی بقا کے زون میں آپ کی مدد گار ہوں گی۔ لہذا، اپنی مہارتوں کو مسلسل بہتر کرنا بہت ضروری ہے تاکہ آپ ترقی کر سکیں۔



مہارتوں (ہنر) کی تین سطحیں ہیں

1. بنیادی مہارتیں

بنیادی مہارتیں وہ ہیں جو آپ کو عام کام بہتر انداز سے کرنے کے لئے درکار ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ اچھے مضامین لکھ سکتے ہیں یہ آپ کی بنیادی مہارت ہو سکتی ہے۔

2. آمدنی کی مہارتیں

یہ وہ ہنر ہیں جو آپ اپنے لیے آمدنی حاصل کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کی مہارت سے پیسہ کمایا جا سکتا ہے، تو یہ ایک آمدنی کی مہارت ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنی مضمون لکھنے کی مہارت کو پیسہ کمانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں، تو یہ ایک آمدنی کی مہارت ہے؛ لیکن اگر یہ ممکن نہیں ہے، تو آپ کی مہارت صرف بنیادی سطح کی مہارت ہے، نہ کہ آمدنی کی مہارت۔

3. زیادہ آمدنی کی مہارتیں:

تیسری سطح اعلی آمدنی کی مہارت ہے۔ یہ منافع بخش مہارتیں ہیں جو آپ کو بڑی رقم کمانے کے قابل بناتی ہیں۔ اگر آپ کاپی رائٹر ہیں تو آپ کے پاس پیسہ کمانے کی اچھی مہارت ہے۔ تاہم، اگر آپ صرف وہ مضامین لکھ سکتے ہیں جو 100$ سے 200$ فی مہینہ میں فروخت ہوتے ہیں، تو آپ کی مہارت زیادہ آمدنی والی مہارت نہیں ہے۔

کسی بھی شعبے میں بڑا مقام بنانے کے لیے، اور اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے، آپ کو اعلیٰ آمدنی کی مہارتیں بہتر بنانے پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے۔ جب آپ کی مہارتیں ایک اعلی درجے کی سطح پر ہوں تب ہی آپ اپنے کلائنٹس کو پریمیم ویلیو فراہم کر سکتے ہیں، اور اسی صورت میں آپ اپنی مہارتوں کے بدلے رقم حاصل کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

بنیادی مہارت ← آمدنی کی مہارت ← زیادہ آمدنی کی مہارت

اگر آپ اپنے کاروبار میں اپنی مہارت کو جاری رکھنا چاہتے ہیں، تو آپ کو زیادہ آمدنی والی مہارتوں کی طرف بڑھنا چاہیے تاکہ آپ کم وقت میں زیادہ منافع کما سکیں۔ جن سوالات پر آپ کو غور کرنے کی ضرورت ہے وہ مندرجہ ذیل ہیں:

- کیا آپ کے پاس ابھی کوئی مہارت ہے؟
- اگر نہیں، تو آپ کون سی مہارت سیکھ سکتے ہیں؟
- کیا اس مہارت کی مدد سے پیسہ کمایا جا سکتا ہے؟
- زیادہ آمدنی کے لیے آپ کونسی مہارت استعمال کر سکتے ہیں؟
- اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے درکار بنیادی مہارتوں کی شناخت۔
- آپ کس مہارت کے لیے کسی دوسرے ماہر کی با معاوضہ خدمات حاصل کر سکتے ہیں؟
- آپ کہاں سے یہ مہارت سیکھ سکتے ہیں؟

زیادہ تر وہ لوگ زیادہ آمدنی والی مہارت کی طرف بڑھتے ہیں جنہوں نے اس مہارت میں اپنی دلچسپی پیدا کی ہو یا اس کو سیکھنے کے لیے جوش رکھتے ہوں۔ ان کے پاس مکمل تحقیق، علم و فضل اور مشق ہوتی ہے جو انہیں زیادہ آمدنی کی طرف لے جاتی ہے۔

آپ کو اپنی مہارت، مہارت حاصل کرنے کے طریقے اور اس کے تقاضوں کی شناخت لازمی کرنی چاہیے۔ اگر آپ بلاگنگ کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو اپنے بلاگ کے لیے کانٹینٹ کی ضرورت ہے۔ یا تو آپ اسے خود لکھیں یا کسی سے لکھوائیں۔ کسی بھی طرح، کانٹینٹ کے بغیر، آپ بلاگر نہیں بن سکتے۔

برائے فروخت نہیں۔

آپ کو تمام مہارتوں کے بارے میں جاننا ہو گا جیسا کہ ہم کانٹینٹ کے بارے میں جانتے ہیں۔ اب مسئلہ یہ ہے کہ کانٹینٹ کی ضرورت ہے، لیکن اگر آپ کانٹینٹ نہیں لکھ سکتے تو اس مقصد کے لیے آپ کسی کی بامعاوضہ خدمات حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ خود لکھنا چاہتے ہیں تو آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ آپ کو کانٹینٹ لکھنا اور تخلیق کرنا کہاں سے سیکھنا چاہیے۔

اگر آپ گرافک ڈیزائننگ کی سروسز دینا چاہتے ہیں تو آپ کو گرافک ڈیزائننگ کی مہارتیں سیکھنی ہوں گی اور پھر آپ لوگوں کو ملازمت یا آن لائن پورٹل کے ذریعے گرافک ڈیزائننگ کی سروسز فراہم کر سکیں گے۔ آپ اس طریقے سے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں یا اپنے ہدف کے لیے کام کر سکتے ہیں۔ مہارتوں کا ہونا ضروری ہے یا آپ کو دوسرے لوگوں کی مہارتیں حاصل کرنے کے قابل ہونا چاہیے اور وہ لوگ آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے میں آپ کی مدد کریں گے۔ اگر آپ کے پاس ہنر نہیں ہے، آپ لوگوں کی مہارتیں حاصل کرنے سے قاصر ہیں اور آپ کے پاس وہ وسائل نہیں ہیں جو آپ کو اہداف کی طرف بڑھنے میں مدد دے سکیں تو آپ کا کام رک جائے گا۔ یہ بدترین صورت حال ہے، اور آپ کا مقصد اس صورت حال کا سامنا کرنے سے بچنا ہونا چاہیے۔

آپ نے ہدف طے کر لیا ہے۔ اب سواری چنیں، ڈرائیور تلاش کریں، وقت حاصل کریں اور کام کے لئے درکار مہارتیں جانیں۔ اب روڈ میپ فریم ورک کے اگلے مرحلے پر جانے کا وقت ہے۔

بارھواں باب

مرحلہ 6: ماحولیات

صحیح ماحول کی تعمیر

"آپ کا ماحول آپ کی قوت ارادی سے زیادہ طاقتور ہے"

۔نامعلوم

آپ نے کون سی مہارتیں حاصل کرنی ہیں اور اس کام میں آپ کو کتنا وقت درکار ہو گا، ایک بار ان باتوں کا پتہ چلالیں تو اب آپ آگے بڑھ سکتے ہیں۔ مساوات کا تیسرا جزو اپنے اہداف کے حصول کے لیے سازگار ماحول بنانا ہے۔ اگر آپ کے پاس مہارتیں اور وقت ہے، لیکن آپ کا ماحول معاون نہیں ہے تو ایک بار پھر آپ کو اپنے اہداف کو پورا کرنے کے لیے جدوجہد کرنی پڑے گی۔

مثال کے طور پر، تصور کریں کہ آپ گرافک ڈیزائننگ کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کے پاس اس کے لئے درکار ضروری مہارتیں اور وقت ہے، لیکن آپ کے پاس بجلی ہی نہیں جو آپ کا لیپ ٹاپ چلانے کے لئے ضروری ہے. اسی لیپ ٹاپ پر آپ نے اپنی مہارت کی مشق کرنی ہے اور اس سے رقم کمانی ہے۔ آپ کیا کریں گے؟ آیئے ایک قدم آگے بڑھیں اور تصور کریں کہ آپ کے پاس انٹرنیٹ کنکشن بھی نہیں ہے۔ آپ کے پاس کوئی اکاؤنٹ یا پلیٹ فارم نہیں ہے؛

اور اس کے علاوہ بہت سے دوسرے عوامل بھی ہیں جو آپ کے کیریئر کی ترقی میں رکاوٹ ہیں۔ یہ ایک غیر معاون ماحول کی مثال ہے جو آپ کو آگے بڑھنے سے روکتا ہے۔

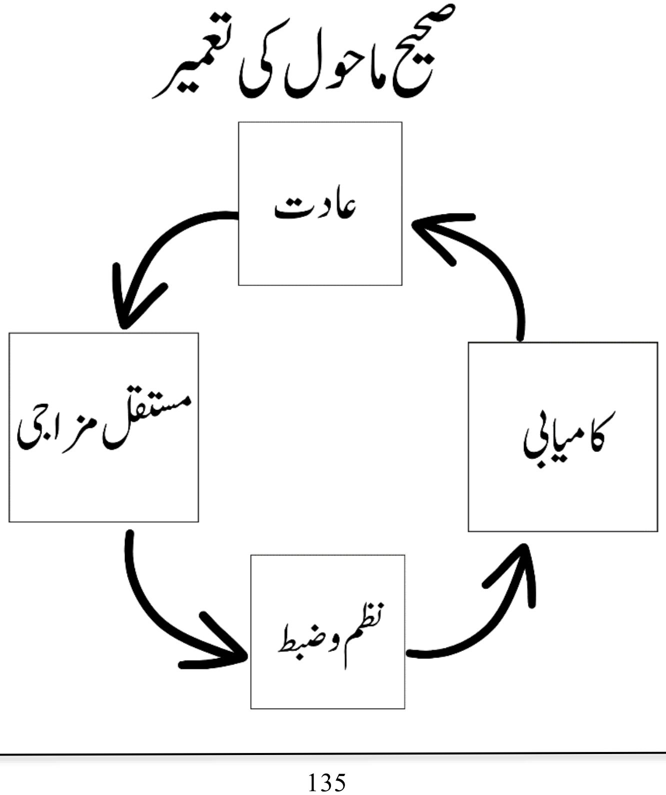
آیئے ایک اور مثال لیتے ہیں پاکستان میں ایتھلیٹس کو ان کی مہارت کو نکھارنے کے لیے معاون ماحول نہیں ملتا جس کی وجہ سے ان میں سے اکثر کھلاڑی مقابلوں میں بین الاقوامی کھلاڑیوں سے پیچھے رہ جاتے ہیں۔ اس کے برعکس امریکہ جیسے ممالک اپنے کھلاڑیوں کو مشق کرنے اور بڑھنے کے لیے زیادہ وسائل، مواقع اور ترقی پسند ماحول فراہم کرتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ ان کی کامیابی کی شرح پاکستانی ایتھلیٹس سے کہیں زیادہ ہے۔

ایک پوداا س وقت تک نہیں پھلے پھولے گا جب تک کہ آپ اسے پانی، ہوا اور سورج کی روشنی فراہم نہ کریں۔ اسی طرح، جب تک آپ کے پاس آپ کی نشوونما کے لیے سازگار صحت مند ماحول نہیں ہو گا، آپ اپنے مقاصد کو پورا کرنے میں ناکام رہیں گے۔ آپ کو اپنے اردگرد کے ماحول پر توجہ دینے کی ضرورت ہے تاکہ یہ اندازہ لگایا جاسکے کہ آیا یہ آپ کے خوابوں کو حقیقت میں بدلنے میں آپ کی مدد کر سکتا ہے یا نہیں۔

ماحول کی تعمیر پر چار عوامل اثر انداز ہوتے ہیں:

1. عادات
2. مستقل مزاجی
3. نظم وضبط
4. کامیابی

یہ چاروں عوامل ایک معاون ماحول کی تشکیل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں جو آپ کے مقاصد کے حصول میں سہولت فراہم کرتے ہیں۔



1. عادات:

روزانہ صبح بیدار ہونے پر پانی پینے سے لے کر سونے سے پہلے اپنے دانت صاف کرنے تک، ہم لگے بندھے معمول کے مطابق زندگی بسر کرتے رہتے ہیں۔ ہماری عادات ہمارے معمول متعین کرتی ہیں، اور ہماری زندگیوں کی تشکیل کرتی ہیں۔ آپ کی عادات ہی آپ کی شخصیت بناتی ہیں اور آپ کا وجود ماحول کا سب سے لازمی جزو ہے۔ اگر آپ ان عادات کے صحیح مجموعے کو اپنانے سے قاصر ہیں جو آپ کو ترقی کرنے کے لئے درکار ہیں تو امکان یہی ہے کہ آپ ایک صحت مند ماحول کی تعمیر، اور پہلے سے تعمیر شدہ معاون ماحول کا فائدہ اٹھانے سے قاصر رہیں گے۔ آپ کی سازگار ماحول پانے کی تگ و دو غیر معینہ مدت تک جاری رہے گی۔

❖ اب، آپ کو اپنی تمام عادات کی فہرست بنانے کی ضرورت ہے، خاص طور پر وہ جو آپ کے کام سے متعلق ہیں۔

❖ ایک بار جب آپ کے سامنے فہرست آجائے، تو عادات کی اچھی / بری / مثبت / منفی کے لحاظ سے درجہ بندی کر دیں۔

❖ ان عادات کے بارے میں سوچیں جو آپ کو لگن اور مستقل مزاجی سے کام کرنے سے روکتی ہیں۔

❖ اس کے بعد، ان عادات کے بارے میں سوچیں جن پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے، اور موجودہ غیر صحت بخش عادتوں کے متبادل کے طور پر ان کو اختیار کریں۔

2. مستقل مزاجی:

عادات صرف اس وقت کام آتی ہیں جب آپ ثابت قدمی سے ان کو اپنائے رکھیں۔ جب تک آپ کسی خاص رویے کو مستقل طور پر نہیں اپناتے، آپ اسے عادت میں تبدیل نہیں کر پائیں گے۔ مزید یہ کہ، مسلسل کوششوں سے ہی مطلوبہ نتائج بر آمد ہوتے ہیں۔ ایک کامیاب ایجاد کرنے میں ایڈیسن کو 9,999 کوششیں کرنی پڑیں۔ اپنی لگن پر قائم رہنے کے لیے اس وقت اس نے جس مستقل مزاجی کا مظاہرہ کیا اس کا تصور کریں۔ بلاشبہ یہ آسان نہیں ہے، لیکن یہ یقینی طور پر قابل عمل ہے۔ اور یہی ایک کامیاب اور ناکام انسان کے درمیان بڑا فرق ہے۔

3. نظم وضبط:

آپ کی اپنے مقررہ کام مستعدی اور مؤثر طریقے سے کرنے کے لیے تمام غیر ضروری مصروفیات سے خود کو روکے رکھنے کی صلاحیت 'نظم وضبط' ہے۔ اگر آپ اپنے روزگار میں خاطر خواہ ترقی کرنا چاہتے ہیں تو خود کو منظم کرنا انتہائی ضروری ہے۔ نظم وضبط کا مطلب یہ ہے کہ جب بھی کوئی ایسی مصروفیت سامنے آئے جو آپ کے ہدف سے توجہ ہٹانے کا سبب بن رہی ہو، آپ فی الفور اس مصروفیت سے کنارہ کش ہو جائیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو روزانہ گھنٹوں بلاوجہ سوشل میڈیا سے چپکے رہنے کی عادت ہے، تو آپ کو ہر بار سوشل میڈیا ایپس کو بند رکھنے کے لیے خود پر قابو پانے کی مشق کرنی ہوگی، اور سوشل میڈیا کی ہر نوٹیفیکشن کا فوری نوٹس لینے کی شدید خواہش پر سختی سے قابو پانا ہوگا۔ آپ کی خود پر قابو رکھنے کی روز کی مشق آپ کے اندر ضبط نفس کی صلاحیت پروان چڑھائے گی۔

نظم وضبط کی عادت پختہ کرنے کے لئے کچھ آزمودہ طریقے درج ذیل ہیں۔

❖ آپ کی توجہ منتشر کرنیوالی تمام مصروفیات جو آپ کے کام کی پیداواری صلاحیت کو گھن کی طرح کھا رہی ہیں، پر غور کریں اور ان کو لکھ لیں۔

❖ سوچیں کہ آپ ان توجہ منتشر کرنے والی مصروفیات میں کیوں کھو جاتے ہیں، تاکہ آپ اس کی اصل وجہ معلوم کر سکیں۔ کیا آپ کو اپنا کام بہت مشکل یا بہت بورنگ لگتا ہے؟ کیا یہ توجہ منتشر کرنے والی مصروفیات آپ کی تفریح کا سبب بنتی ہیں؟ کیا یہ تناؤ کو کم کرنے کا ایک طریقہ ہے؟ یا یہ محنت سے فرار ہے؟

❖ ان بنیادی وجوہات کو جاننا ضروری ہے تاکہ آپ ان مسائل پر قابو پانے کے لیے ایک نظام تشکیل دے سکیں۔

ایک بار جب آپ ان شعبوں پر مسلسل کام کرنا شروع کر دیتے ہیں، تو آپ کی زندگی میں خود بخود ہی بہتری آنا شروع ہو جاتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ سوشل میڈیا کا استعمال کام کے دوران ھونے والی سٹریس کو دور کرنے کے لئے کرتے ہیں تو دراصل سٹریس وہ چیز ہے جس کو دور کرنے پر کام کرنا ہے۔ سٹریس کو دور کرنے کے لیے، آپ اپنے ساتھ ٹھنڈا پانی رکھ سکتے ہیں اور وقتاً فوقتاً گھونٹ لے سکتے ہیں، یا 40 منٹ تک بھرپور توجہ سے کوئی کام کرنے کے بعد 2 منٹ تک گہری سانس لینے کی مشق کر سکتے ہیں۔ اب جب کہ آپ کے پاس کام کرنے کے لیے متبادل نئی، صحت مند عادات ہیں، جب بھی آپ سٹریس محسوس کرتے ہیں، آپ ان عادات کا سہارا لیتے ہیں۔ جلد ہی، آپ مزید منظم ہو جاتے ہیں جو آپ کو اپنی توجہ کے انتشار سے لڑنے اور کام میں مزید نظم وضبط پیدا کرنے میں مدد کرتا ہے۔

- ❖ لہذا توجہ منتشر ہونے کی بنیادی وجہ معلوم کریں، اور پھر اسے مؤثر طریقے سے منظم کرنے کے لیے صحت مند طریقے تلاش کریں۔

- ❖ ان عادات کو پختہ کرنے پر مستقل مزاجی سے کام کریں، اور جلد ہی آپ اپنے اندر نظم وضبط کا ایک نیا احساس دیکھیں گے۔

4.کامیابی:

جب آپ بہتر عادات اپنانا شروع کرتے ہیں، اپنے ماحول کو مزید بہتر بناتے ہیں، اور زیادہ نظم وضبط اختیار کرتے ہیں، تو اس سے آپ کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔ آپ اپنے اہداف کو بہتر طریقے سے حاصل کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ یہ کامیابیاں ایندھن کا کام کرتی ہیں جو آپ کو مزید آگے بڑھاتی ہیں۔ جب بھی آپ کسی مقصد کو پورا کرتے ہیں، آپ میں اس سے بھی بہتر کرنے کا جوش اور لگن پیدا ہوتا ہے۔ آپ کی کامیابیاں اس سلسلے کو جاری رکھتی ہیں، اور آپ عادات، مستقل مزاجی اور نظم وضبط کی بہتری کے لئے کام کرتے رہتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر، آپ اپنے ماحول کو بتدریج صحت مند، ساز گار اور معاون بناتے جاتے ہیں تاکہ آپ ترقی کا سفر احسن طریقے سے جاری رکھ سکیں۔

طویل مدتی

اگلا عنصر جس پر آپ کو توجہ مرکوز کرنی ہے وہ یہ ہے کہ آپ نے اپنا ہدف کتنے عرصے میں حاصل کرنا ہے۔ کیا آپ اس پر طویل مدتی کام کر رہے ہیں، یا آپ صرف مختصر مدت کے نتائج چاہتے ہیں؟ اگر آپ طویل مدتی نوعیت کا کام کر رہے ہیں، تو آپ ان عادات کو مؤثر

طریقے سے استوار کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ اگر آپ مختصر مدت کے نتائج چاہتے ہیں تو آپ نئی متبادل عادتیں نہیں بنا پائیں گے۔

ان عادات کے بارے میں سوچیں جو آپ بنانا چاہتے ہیں، اور انہیں اپنے طویل مدتی منصوبوں کے طور پر لیں۔ مثال کے طور پر مجھے قرآن پاک کو ترجمہ کے ساتھ پڑھنا تھا تاکہ میں اسے سمجھ سکوں اور چیزوں کو قرآن پاک کے مطابق جوڑ سکوں۔ لیکن ایسا ہو نہیں پا رہا تھا۔ میں نے صبح کام پر جاتے ہوئے گاڑی چلاتے ہوئے ترجمے کے ساتھ قرآن مجید کی تلاوت سننا شروع کر دی۔ یہ آہستہ آہستہ شروع ہوا اور اب یہ میری عادت کا حصہ بن گیا ہے اور جب میں اسے سن نہ سکوں تب مجھے لگتا ہے کہ کسی چیز کی کمی ہے۔ ایک قدم سے شروع کریں اور آہستہ آہستہ آپ میں مستقل مزاجی آجائے گی اور یہ آپ کی عادت بن جائے گی۔

ماحول کی دو اقسام ہیں:

1. اندرونی ماحول

2. بیرونی ماحول

1. اندرونی ماحول: یہ آپ کے صحت کے سیٹ، مائنڈ سیٹ، اور مہارت کے سیٹ پر مشتمل ہے۔ ہم زندگی کے مجموعوں میں ان کے بارے میں مزید بات کریں گے۔

2. بیرونی ماحول: اس میں آپ کے کام کا ماحول، آپ کی مارکیٹ، موسم وغیرہ شامل ہیں۔

معلوم کریں کہ آپ کا ماحول آپ کے اہداف کو حاصل کرنے میں معاون و سازگار ہے یا نہیں۔ اگر یہ معاون نہیں ہے تو ایسے طریقے اور حل تلاش کریں جو آپ کے ماحول کو دوستانہ بنانے میں آپ کی مدد کر سکتے ہوں۔

تیرھواں باب
مرحلہ 7: سرمایہ کاری

کتنی سرمایہ کاری کی ضرورت ہے؟

اگلی سطح جس پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے وہ سرمایہ کاری ہے۔ سرمایہ کاری کی دو اقسام ہیں:

1. موجودہ سرمایہ کاری
2. مستقبل کی سرمایہ کاری

موجودہ وقت میں آپ کو جس رقم کی ضرورت ہے وہ آپ کی **موجودہ سرمایہ کاری** ہے، اور ایک خاص مدت کے بعد آپ کو جو سرمایہ درکار ہوگا وہ آپ کی **مستقبل کی سرمایہ کاری** ہے۔

کسی بھی قسم کا کاروبار کرنے کے لیے، آپ کو کچھ سرمایہ کاری کی ضرورت ہو گی، جو ضروری نہیں کہ ہمیشہ رقم کی ہی صورت میں ہو۔ یہ آپ کی موجودہ سرمایہ کاری ہے۔

فرض کریں کہ کہ آپ اپنا بلاگ شروع کرنا چاہتے ہیں۔ اب اگر آپ اپنے بلاگ کا کانٹینٹ لکھنے کے لیے کسی مصنف کی خدمات حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، تو آپ کو کچھ سرمایہ کاری کی ضرورت ہو گی۔ تاہم، اگر آپ اسے خود لکھنے کا فیصلہ کرتے ہیں، تو اس صورت میں آپ کو مالی سرمایہ کاری کی ضرورت نہیں ہو گی کیونکہ اس صورت میں آپ کا وقت اور

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

کوشش سرمایہ کاری ہو گی۔ یہاں ایک اور اہم نکتہ قابل غور ہے کہ لکھنا سرمایہ کاری کا صرف ایک حصہ ہے۔ ڈومین، ہوسٹنگ اور ویب ڈویلپمنٹ حاصل کرنے پر بھی لاگت آئے گی۔

آپ کیریئر کے کسی موڑ پر جن اہداف کو حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں، کبھی نہ کبھی آپ کو کسی قسم کی سرمایہ کاری کی ضرورت ہو گی ورنہ آپ کا سفر رک جائے گا۔ مثال کے طور پر، اگر آپ فری لانسنگ کر رہے ہیں، تو ہو سکتا ہے آپ نے گرافکس کے مفت ٹولز کے ساتھ اپنا کام شروع کیا ہو۔ اپنے کیریئر کو ترقی کی اگلی سطح تک لے جانے کے لیے، آپ کو پریمیم ٹولز خریدنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ ان ٹولز کو خریدنے سے آپ کے کیریئر کو خاطر خواہ فائدہ ملے گا اور ایک پیشہ ور فری لانسر کے طور پر آپ کی پوزیشن بہتر ہو گی۔

اسی طرح اگر ہم بلاگنگ کی مثال لیں۔ آپ کو اپنے بلاگ کے آغاز کے پہلے تین ماہ کے بعد اس کو مزید بڑھانے یا دوسرا بلاگ شروع کرنے کے لیے رقم کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ ہر کاروبار کو مستقبل میں کسی نہ کسی طرح کی سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر آپ کاروباری پوزیشن میں بڑے اور بہتر ہوتے رہنا چاہتے ہیں تو آپ کو ابھی اس کے لیے منصوبہ بندی کرنے کی ضرورت ہے۔ لیکن آپ مستقبل کی سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی کیسے کر سکتے ہیں؟

یہاں آپ کی مدد کرنے کے لئے کچھ خیالات پیش خدمت ہیں:

- کسی بھی ایسی سرمایہ کاری کے بارے میں سوچیں جو آپ موجودہ لمحے میں کرنے پر غور کر رہے ہیں جو آپ کے لیے بہت زیادہ قابل قدر، فائدہ مند، یا اہم نہ ہو۔ شاید، آپ فون پر خطیر رقم خرچ کرنے کا سوچ رہے ہیں۔ عین ممکن ہے اس وقت فون پر زیادہ خرچ کرنا آپ کو

مناسب لگ رہا ہو، لیکن اگر آپ اسے صرف تصاویر لینے اور سوشل میڈیا استعمال کرنے کے لیے استعمال کرنے جا رہے ہیں، تو آپ قدرے کم قیمت فون بھی خرید سکتے ہیں اور بقیہ رقم کو مستقبل میں اپنے کاروبار میں سرمایہ کاری کرنے کے لیے بچا سکتے ہیں۔

- ہم میں سے بہت سے لوگ روزانہ بہت سے بے مقصد خرچ کرتے ہیں۔ آپ خریداری کر رہے ہیں اور آپ فوڈ کورٹ سے کچھ ہلکا پھلکا کھانے چلے جاتے ہیں حالانکہ آپ نے ابھی کچھ دیر قبل ہی دوپہر کا کھانا کھایا ہے۔ آپ کو ایک خوبصورت کوٹ نظر آتا ہے جو آپ کو پسند آ جاتا ہے اور آپ اسے بلاضرورت خرید لیتے ہیں۔ اس طرح کے اخراجات پر غور کرنا شروع کریں تاکہ آپ اپنی غیر ضروری اور بلاضرورت خریداری پر قابو پا سکیں۔ جب بھی آپ کو کوئی ایسی چیز خریدنے کی ترغیب ملتی ہے جو اتنی اہم نہیں ہے، اس رقم کو مستقبل کے لیے ایک طرف محفوظ کر کے رکھ دیں۔

- آپ کو مستقبل میں اپنے کاروبار کے لیے طویل مدت میں، یا چھ سے دس ماہ کے عرصے کے بعد کس قسم کی سرمایہ کاری کی ضرورت ہو گی، اس پر سوچ بچار کریں۔ کیا آپ کے پاس ترقی اور توسیع کے منصوبے ہیں؟ کیا آپ نے مشکل دنوں کے لیے کچھ بچا کر رکھا ہے؟ آپ کس قسم کی ترقی کا تخمینہ دیکھتے ہیں؟

- مستقبل میں اپنی سرمایہ کاری کی ضروریات کا تجزیہ کریں اور مستقبل میں اپنے کام کے لئے درکار سرمائے کے لیے بچت کرنا شروع کریں۔

- اس کے علاوہ، سرمایہ اکٹھا کرنے کے مختلف ذرائع دریافت کریں جن سے آپ مدد لے سکتے ہیں۔ شاید، آپ مستقبل میں بینک سے قرض لے سکتے ہوں یا اپنے خاندان سے کچھ رقم ادھار لے سکتے ہوں۔ ان تمام ممکنہ ذرائع کو لکھیں، ان کے فوائد اور نقصانات کا اندازہ کریں، اور چند ایسے ممکنہ ذرائع کو شارٹ لسٹ کریں جن کا آپ کو مستقبل میں تجربہ کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

یہ روڈ میپس بنانے کے بعد کئے جانے والے اہم فیصلے اور سوچنے کے عمل ہیں اور ان کا تجزیہ کرنا ضروری ہے۔ یہ ایک روڈ میپ کی قوت ہے جس کی بدولت آپ اپنے مستقبل کی تعمیر شروع کرتے ہیں۔ اس کے بعد، آپ جانتے ہیں کہ یہ تمام چیزیں درکار ہو سکتی ہیں۔ اس وقت آپ کے پاس سرمایہ کاری نہیں ہے لیکن مستقبل میں آپ کو اس کی ضرورت پڑ سکتی ہے، اس لیے آپ ان اہم معاملات پر فوراً کام کرنا شروع کر دیں۔

روڈ میپر برائے فروخت نہیں۔

مشق:

آپ کو اپنے مالی معاملات کے حوالے سے حکمت عملی بنانے کی ضرورت ہے اور اس کے لیے درج ذیل پر کام کریں:

- موجودہ سرمایہ کاری: آپ کو کاروبار شروع کرنے کے لیے کتنی سرمایہ کاری کی ضرورت ہے؟

- مستقبل کی سرمایہ کاری: مستقبل میں آپ کو کتنی سرمایہ کاری کی ضرورت ہو سکتی ہے؟

- اب ان کو ذہن میں رکھتے ہوئے، اندازہ لگائیں کہ آپ کے پاس کتنی رقم موجود ہے اور جس آن لائن آمدنی کے سلسلے میں آپ کی دلچسپی ہے اس پر آپ کتنا خرچ کر سکتے ہیں۔

جیسا کہ آپ بہتر حکمت عملی بنانا سیکھتے ہیں، آپ کو مزید جوابدہ بننے پر بھی کام کرنے کی ضرورت ہے۔ آیئے اس کا اگلے باب میں جائزہ لیتے ہیں۔

روزمیرہ ای بک برائے فروخت نہیں۔

چودھواں باب

مرحلہ 8: احتساب

آپ کو کون جوابدہ بنائے گا؟

"احتساب وہ گوند ہے جو کاروباری ذمہ داری کو نتیجے سے جوڑتی ہے-- باب پراکٹر

احتساب وہ اگلا پہلو ہے جس پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر آپ کسی چیز کے بارے میں خود کو جوابدہ بنانے کے قابل نہیں ہیں، تو آپ اس کام کو ذمہ داری کے ساتھ نہیں کریں گے۔

ہم میں سے اکثر کو مزاج میں اتار چڑھاؤ، نظم وضبط کے مسائل، اپنے کام اور پسندیدگیوں میں رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ بسا اوقات، آپ کام کرنے کے موڈ میں ہوتے ہیں، لیکن کبھی کبھی کام کرنے کا جی نہیں چاہتا۔ احتساب کا فقدان وہ وجہ ہے جس سے اس طرح کے تمام مسائل پیدا ہوتے رہتے ہیں۔

اپنے کیریئر میں بہت آگے جانے کے لیے، آپ کو اپنے کاروبار اور زندگی کے مقصد کے لیے جوابدہ بننے کی ضرورت ہے۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ جوابدہ کیسے بن سکتے ہیں؟

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

کیا آپ خود کو جوابدہ بنا سکتے ہیں؟

احتساب ایک خوبی ہے جسے آپ آسانی سے اپنے اندر اجاگر کر سکتے ہیں۔ بس کچھ اہم شعبوں پر توجہ مرکوز کریں، اور آپ آہستہ آہستہ اپنا احتساب شروع کر دیں گے۔

- اپنے ہفتہ وار اہداف اور سرگرمیوں کا معروضی طور پر تجزیہ کریں۔

- اس بات کا اندازہ لگائیں کہ آپ کتنے کام کر سکتے تھے، وہ کام جو ابھی تک جاری ہیں، اور وہ کام جو آپ نے ابھی شروع نہیں کیے۔

- اس کے بعد، ان سب میں اپنی کارکردگی کی شناخت کریں۔

- تمام کاموں میں اپنے کام کے معیار کی درجہ بندی کریں، آپ سمجھ جائیں گے کہ آپ کتنے جوابدہ ہیں، اور آپ کو مزید کتنی محنت کرنے کی ضرورت ہے۔

- آپ اس کام کے لیے اپنے کسی دوست کی مدد بھی لے سکتے ہیں۔ وہ آپ کے احتسابی دوست کے طور پر کام کرے گا۔ یہ کوئی ایسا شخص ہو گا جو آپ کی کارکردگی پر مسلسل نظر رکھے گا، بہتری کی گنجائش دیکھتے ہوئے آپ کو مشورہ دے گا، جب آپ کا حوصلہ پست ہو گا تب آپ کی حوصلہ افزائی کرے گا، اور آپ کے کاموں اور اہداف کے لیے جوابدہ رہنے میں آپ کی مدد کرے گا۔

- آپ اپنے سنگ میل کو کسی قسم کے انعام سے بھی وابستہ کر سکتے ہیں۔ کسی خاص ہدف کو حاصل کرنے پر، اپنے آپ کو کچھ اچھا تحفہ دیں۔ ضروری نہیں کہ انعام ہر بار کچھ اسراف ہی ہو۔ کسی اچھے دوست کے ساتھ کافی، خاندان کے ساتھ پکنک، کچھ اضافی سونے کا وقت، اوراپنی پسندیدہ چاکلیٹ سے محظوظ ہونا بھی اچھا احساس ہو سکتا ہے۔ بڑے اہداف کے حصول کی صورت میں، آپ کو بڑے انعامات مل سکتے ہیں۔

- اپنی کارکردگی کو درست ڈگر پر رکھنے، اس کی نگرانی کرنے اور صورت حال کے مطابق اسے بہتر بنانے کے لیے اپنے کام کے بارے میں باقاعدگی سے جرنل میں اندراجات کرنا یقینی بنائیں۔

نظام آپ کو جوابدہ بناتے ہیں

ایک اہم عنصر جو آپ کے احتساب میں کردار ادا کرتا ہے وہ ہے 'نظام'۔ اللہ نے اس کائنات میں ایک نظام، ایک سماجی ساخت بنائی ہے۔ سورج چاند اور دن رات اپنے اپنے وقت پر آتے ہیں۔ کائنات ہم آہنگی سے چلتی ہے کیونکہ یہ اپنے طے شدہ نظام کی پیروی کر رہی ہے۔

جیسے کہ اگر آپ فری لانسنگ کرتے ہیں تو فری لانسنگ پلیٹ فارمز جیسے فائیور، اپ ورک وغیرہ آپ کو جوابدہ بنائیں گے۔ اگر آپ اصول و ضوابط پر عمل نہیں کرتے اور اپنی کاروباری ذمہ داریوں کو پورا نہیں کرتے تو آپ کو نتائج کا سامنا کرنا پڑے گا۔ یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر لوگ جو ان پلیٹ فارمز سے باہر کلائنٹس کے لیے کام کرتے ہیں وہ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ نہیں کر پاتے اور ڈیڈ لائن کے لیے خود کو جوابدہ نہیں بنا پاتے لیکن جب یہی لوگ ان

پلیٹ فارمز پر کلائنٹ کے لیے کام کرتے ہیں تو وہ تمام ڈیڈ لائن پر عمل کرتے ہیں اور یہاں تک کہ صارفین کو مطمئن کرنے کی پوری کوشش کرتے ہیں۔ کیوں کہ وہ جانتے ہیں کہ یہ فری لانسنگ پلیٹ فارم پر ان کی مجموعی ترقی کے لیے فائدہ مند ہو گا۔

اسی طرح احتساب کا بھی ایک نظام ہے۔ کچھ لوگ تعریف پانے کے بعد اپنے کام میں زیادہ دلچسپی لیتے ہیں اور ذمہ دار بن جاتے ہیں۔ کچھ لوگ اس وقت پوری لگن سے کام کرتے ہیں جب ان کے سر پر کوئی با اختیار شخص منڈلاتا رہے۔ کچھ لوگ مشکل ماحول میں کام کرنے سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ آپ کو اس نظام کا پتہ لگانے کی ضرورت ہے جو آپ کے لیے بہترین کام کرتا ہے، اور جو آپ کے اندر اس 'احتساب' کو بیدار کر سکتا ہے۔

اس پر غور کریں کہ آپ کو اپنے کاموں کے لیے جوابدہی کا احساس کس چیز سے ہوتا ہے؟

- کیا آپ کو ایک پلیٹ فارم کی ضرورت ہے جس میں پلیٹ فارم آپ کو جوابدہ بنائے؟
- کیا آپ ٹیم میں بہترین کام کرتے ہیں؟
- کیا پیسہ آپ کا محرک ہے؟
- یا آپ کے لیے جوابدہ رہنا آسان ہے جب کوئی اور بھی آپ کے ساتھ کام کر رہا ہو؟
- اپنی یادداشت پر زور ڈالیں اور سوچیں کہ آخری بار جب آپ نے کسی پراجیکٹ پر کام کیا اور اسے کامیابی سے انجام دیا تھا۔ شاید، آپ نے دفتر میں کوئی اسائنمنٹ مکمل

کرلی ہو، یا ہو سکتا ہے کہ آپ نے ایک مہینے میں 5 پاؤنڈ وزن کم کرنے کا اپنا ہدف حاصل کرلیا ہو۔ اس صورت حال میں کیا مختلف ہوا تھا؟ کس چیز نے آپ کو اپنے ہدف کے لیے جوابدہ رہنے پر مجبور کیا تھا؟

- یوں سمجھ لیں کہ ہر کوئی مختلف طریقے سے کام کرتا ہے۔ جو چیز آپ کے لیے کارگر ثابت ہوئی ہے وہ لازمی نہیں کہ آپ کے کسی دوست کے لیے بھی اسی طرح کام کر جائے۔ اگر کوئی خاص دوست فری لانسنگ کے ذریعے معقول رقم کمانے میں کامیاب رہا ہے، تو شاید اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ دور بیٹھ کر کام کرنے کے لئے درکار نظم و ضبط قائم رکھنے کی قابلیت رکھتا ہے۔ اگر آپ ریموٹ ورک کے لئے درکار ڈسپلن خود میں پیدا نہیں کرپاتے، اور آپ ٹیم کے ساتھ مل کر بہترین کام کرتے ہیں، تو اس حقیقت کو قبول کرلینا بہتر رہے گا۔ جتنا آپ خود کو سمجھیں گے اور اپنی خامیوں کو قبول کریں گے، آپ کے لیے صحیح نظام بنانا اتنا ہی آسان ہوگا جو آپ کو آگے بڑھنے میں مدد دے سکے گا۔

- ایک بار جب آپ کچھ ایسے عوامل کی نشاندہی کرلیں جو آپکی خوابیدہ خود احتسابی کی صلاحیت کو بیدار کرسکتے ہیں، تو ان پر کام کرنے کی کوشش کریں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنا وزن کم کرنے میں کامیاب ہوئے تھے، کسی دوست، یا دوسرے ساتھی کارکن کی مدد سے اسائنمنٹ مکمل کرپائے تھے، تو اپنے نئے اہداف کے لیے بھی اسی آزمودہ پیٹرن پر خود کو جوابدہ بنانے کی کوشش کریں۔

یاد رہے کہ آپ کو بالکل درست نظام کی تشکیل کے لئے درکار صحیح عناصر کا پتہ لگانے کے لیے، آزمائش اور غلطی سے سیکھے گئے تجربے کی ضرورت ہوتی ہے۔

کم وقت میں بہترین نتائج حاصل کرنے کیلئے اپنے ہر تجربے کو ریکارڈ کا حصہ بنائیں۔

دوسرے لوگ آپ کو جوابدہ بناتے ہیں

"ہم ان پانچ لوگوں کی اوسط ہیں جن کے ساتھ ہم سب سے زیادہ وقت گزارتے ہیں۔"

۔ جم روہن

آپ نے جم روہن کا مذکورہ بالا اقتباس سنا ہو گا۔ اس اقتباس کا بنیادی جزو یہ ہے کہ وہ پانچ لوگ آپ کو براہ راست یا بلاواسطہ جوابدہ بنا رہے ہیں، یہ پوچھ کر کہ آپ نے اب تک کیا کام کیا ہے یا کیسا چل رہا ہے، یا آپ کے کام سے متعلق مخصوص چیزوں کے بارے میں اپنا تجربہ بتا رہے ہیں، وغیرہ۔

جوابدہ بننے کا ایک اہم عنصر یہ ہے کہ کیا دوسرے آپ کو جوابدہ بنا سکتے ہیں۔ ہم میں سے کچھ ساتھیوں کے دباؤ کی وجہ سے اپنے اہداف کو پورا کرنے کے لئے خود کو جوابدہ محسوس کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، بہت سے لوگوں کو فٹنس روٹین پر قائم رہنا مشکل لگتا ہے اور وہ کچھ عرصہ بعد ہی جم جانا ترک کر دیتے ہیں۔ تاہم، جب ان کا ایک ایسا دوست ہوتا ہے جو ان کے ساتھ جم جاتا ہے، اور وہ مل کر فٹنس روٹین پر کام کرتے ہیں، تو وہ زیادہ جوابدہ ہو جاتے ہیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

اسی طرح، جب وہ فٹنس انسٹرکٹر کی خدمات حاصل کرتے ہیں، تو انہیں معمول پر قائم رہنا آسان لگتا ہے۔ بعض اوقات، ہمارا گھرانہ بھی جوابدہ رہنے میں ہماری مدد کرتا ہے کیونکہ جب آپ جانتے ہیں کہ آپ ہی ان کے کفیل ہیں، یا آپ کی اپنی کوئی ایسی خواہش ہے جسے آپ پورا کرنا چاہتے ہیں، تو آپ ان خواہشات کو پورا کرنے کے لیے زیادہ محنت کرتے ہیں۔ لہذا آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ آیا لوگ آپ کو جوابدہ بننے میں مدد کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو آپ کو یہ حقیقت اپنے فائدے کے لئے استعمال کرنی چاہیے۔ یہ معلوم کریں کہ کس قسم کے لوگ آپ کو جوابدہ رکھتے ہیں، یا آپ کے اہداف کو پورا کرنے کے لیے آپ پر حسب ضرورت دباؤ برقرار رکھ سکتے ہیں۔

ایک کوچ بھی بالکل اسی طرح کام کرتا ہے۔ وہ آپ کے اہداف طے کرنے میں آپ کی مدد کرتا ہے، اور پھر آپ کو ان کے سامنے جوابدہ رکھتا ہے۔ کئی بار، ہمیں کچھ نیا سیکھنے کے لیے کوچ کی ضرورت نہیں ہوتی، لیکن اپنے اہداف پر قائم رہنے اور زیادہ جوابدہ بننے کے لیے ہمیں ایک کوچ کی مدد ضرور درکار ہوتی ہے۔ ہم بعض اوقات معاملات کی فہم رکھتے ہیں، لیکن ہمیں اس اضافی تعاون کی ضرورت ہوتی ہے جو ہمیں ہمارے مطلوبہ اہداف کو حاصل کرنے کے لیے اکساتا رہے۔

آپ کو کچھ وقت صرف کرکے اس بات پر غور کرنے کی ضرورت ہے کہ آپ جوابدہ کیسے بنیں اور پھر اس عنصر کو مساوات میں شامل کریں۔

پندرھواں باب

مرحلہ 9: رہنما

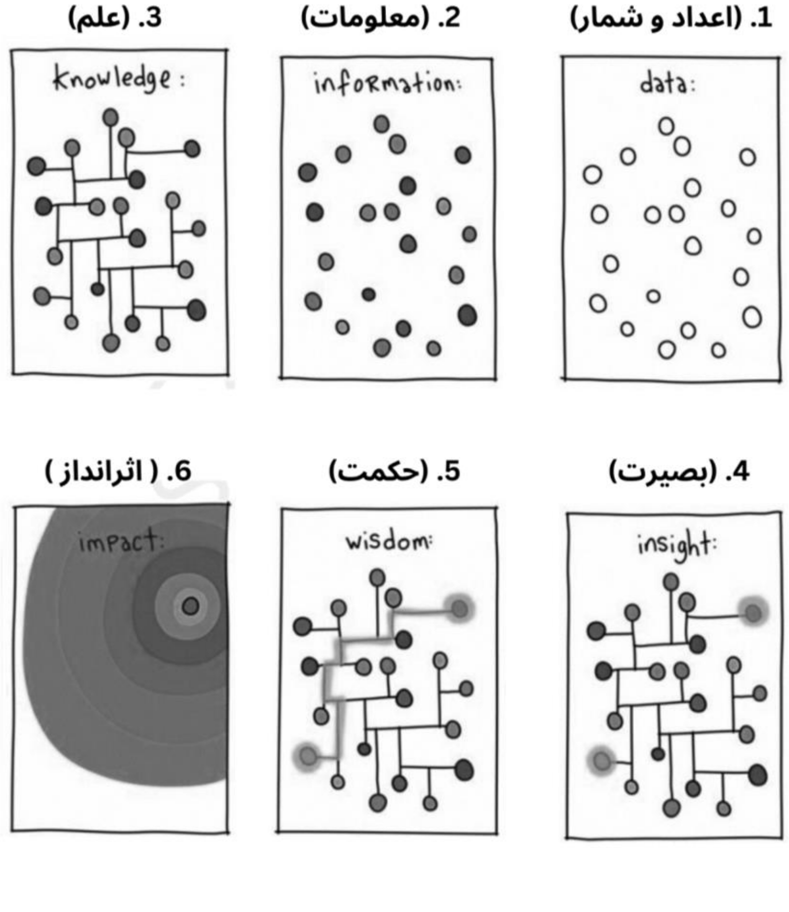
آپ کا رہنما کون ہو گا؟

"اپنی غلطیوں سے سیکھنا اچھا ہے۔ دوسروں کی غلطیوں سے سیکھنا بہتر ہے۔"

۔وارن بفیٹ

آپ اپنا ہدف خود حاصل کر سکتے ہیں لیکن اس کے لیے آپ کو بہت سے امتحانات اور آزمائشوں سے گزرنا پڑتا ہے۔ اپنے ہدف تک پہنچنے کے لیے بہت زیادہ وقت، توانائی اور وسائل خرچ کرنا ہوں گے، اور پھر بھی اس بات کی ضمانت نہیں ہے کہ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ تاہم، اگر آپ کے پاس کوئی رہنما ہے جو اس راستے سے خود گزرا ہے یا اس راستے سے گزرنے والے کسی دوسرے انسان کو جانتا ہے اور آپ کا اس سے رابطہ کروانے میں مدد کرتا ہے۔ تو یہ آپ کے روڈ میپ میں آپ کے لیے بہت مددگار ثابت ہو گا۔ یہ سمجھنے کے لیے کہ آپ کو کس کی ضرورت ہے یعنی آیا آپ کو **ٹیچر، ٹرینر، کنسلٹنٹ، کوچ، مینٹور، یا لیڈر** کی ضرورت ہے۔ ہمیں DIKIWI درجہ بندی کو سمجھنے کی ضرورت ہے۔

DIKIWI درجہ بندی



DIKIWI کا مطلب ہے

D- Data۔(اعداد و شمار)

I - Information۔ (معلومات)

K - Knowledge۔(علم)

I- Insight۔(بصیرت)

W - Wisdom -(حکمت)

I -Impact ۔(اثر انداز)

یہ ایک درجہ بندی ہے جو وضاحت کرتی ہے کہ کس طرح اعداد و شمار تبدیل ہو کر اثر انداز بن جاتے ہیں۔

پہلی تصویر میں 'ڈیٹا' ہے اور ڈیٹا میں دائرے ہیں۔ اس کے بعد، تصویر میں 'انفارمیشن' ہے جس میں یہ دائرے رنگین ہیں۔ اس کے بعد، وہی دائرے ایک دوسرے سے جڑے ہوئے ہیں اور 'نالج' تخلیق کرتے ہیں جس کا مطلب ہے 'انفارمیشن' جب متعلقہ بٹس اور ٹکڑوں سے صحیح طریقے سے جڑتی ہے تو 'نالج' بن جاتی ہے۔

اگلی تصویر میں، آپ کو دو دائرے حلقے روشن نظر آتے ہیں اور تصویر پر 'ان سائیٹ' کا لیبل لگا ہوا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جب آپ چیزوں کی بہتر تفہیم حاصل کرنے کے لیے اپنے نالج کا استعمال کرتے ہیں، تب ہی آپ کو ان کے بارے میں 'ان سائیٹ' حاصل ہوتی ہے۔ پانچویں تصویر میں، چند راستے روشن ہیں اور اس تصویر پر 'وزڈم' کا لیبل لگا ہوا ہے۔ اس کا

روڈ میپر کی بک برائے فروخت نہیں۔

ترجمہ 'ان سائیٹ' کے ٹکڑوں کے طور پر ہوتا ہے جو ایک دوسرے سے منسلک ہوتے ہیں، اور آپ کو سمجھدار بناتے ہیں۔ آخر میں، جب آپ اپنی 'وزڈم' کو مؤثر طریقے سے استعمال کرتے ہیں، تو آپ 'امپیکٹ' پیدا کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر، آپ جانتے ہیں کہ کائنات میں ایک سورج ہے. سورج ایک ڈیٹا ہے، اب انفارمیشن یہ ہے کہ سورج سے روشنی نکلتی ہے اور نالج یہ ہے کہ یہ حرارت بھی فراہم کرتا ہے۔ ان سائیٹ یہ ہے کہ ہم اس گرمی سے توانائی بنا سکتے ہیں۔ وزڈم میں سوال یہ ہے کہ کیا ہم اس توانائی سے بجلی بنا سکتے ہیں؟ جی ہاں، سولر پینل بنا کر۔ سولر پینل توانائی کو بجلی میں تبدیل کرنے میں آپ کی مدد کریں گے۔ بجلی سے آپ اس توانائی کو گھروں، کاروں وغیرہ میں استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ DIKIWI درجہ بندی کی طاقت ہے۔

سورج > روشنی > حرارت > توانائی > سولر پینل > بجلی (گھر/کاریں)

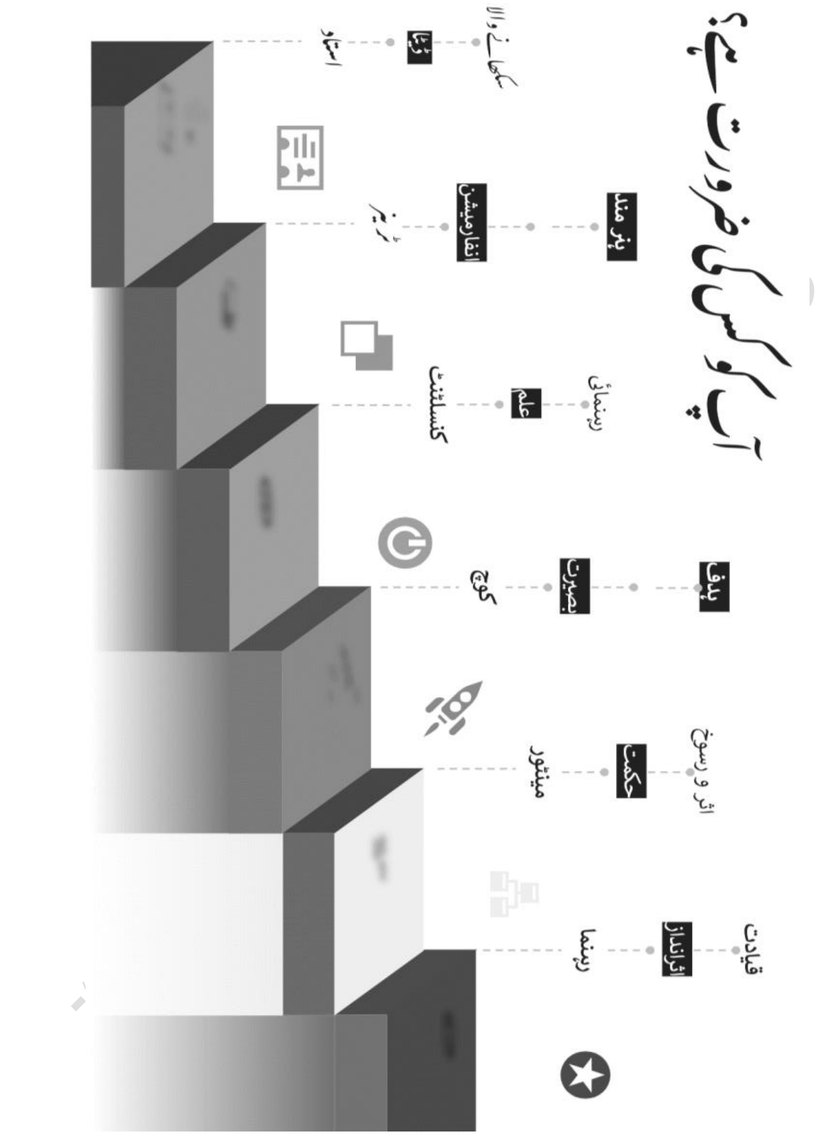
اب آیئے ایک عملی مثال کی وضاحت کے لیے اس درجہ بندی کا استعمال کرتے ہیں۔ سب سے پہلے، آپ کو کچھ ڈیٹا ملا. آپ اسے یہ کہہ کر معلومات میں بدل دیتے ہیں کہ آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ، بلاگنگ اور ای کامرس کے ذریعے پیسہ کما سکتے ہیں۔ نالج یہ ہے کہ گرافک ڈیزائننگ فری لانسنگ یا ورڈپریس کے ذریعے پیسہ کمانے میں استعمال ہوتی ہے اور آپ کی دلچسپی ڈیزائننگ اور ورڈپریس دونوں میں ہے۔ ان سائیٹ یہ ہے کہ ڈیزائننگ میں آپ مخصوص ٹولز استعمال کر سکتے ہیں جو آپ کی مہارت کو بڑھاتے ہیں۔ وزڈم یہ ہے کہ اگر آپ کوئی کورس سیکھتے ہیں تو آپ اپنا کام بڑھا سکتے ہیں۔ جب آپ اس کورس کے بارے میں سیکھتے ہیں

تو آپ ایک امپیکٹ پیدا کرتے ہیں۔ اس سے پہلے آپ کے پاس ہنر نہیں تھا لیکن اب آپ کی مہارتیں بہت بڑھ گئی ہیں اور لوگوں کی مدد کر رہی ہیں۔

اکثر اوقات، ہم اپنے طور پر یہ وضاحت حاصل کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔ اپنے آپ کو دریافت کرنا اور اپنی اصل قوتوں اور کمزوریوں کا خود ہی پتہ لگانا مشکل ہے۔ دوسری طرف، ایک کوچ، جو آپ کو خود کو بہتر سمجھنے میں ماہرانہ مدد فراہم کرتا ہے، اس کی رہنمائی میں یہ کام آسان ہو جاتا ہے۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ کو اس وقت کس کی ضرورت ہے؟

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔



ڈاؤن لوڈ کریں: www.roadmaper.com/resources

آپ کو کس کی ضرورت ہے؟

گراف میں چند سطحیں ہیں۔ پہلا درجہ استاد ہے۔ ایک **استاد** کا کردار کیا ہے؟ جیسا کہ ہم نے درجہ بندی میں دیکھا ہے کہ ایک استاد ڈیٹا فراہم کرتا ہے۔ ایک استاد آپ کو بتائے گا کہ سورج دن میں چمکتا ہے۔

اگلا درجہ ایک **ٹرینر** کا ہے۔ ٹرینر کا مقصد کیا ہے؟ ایک ٹرینر آپ کو انفارمیشن دیتا ہے اور آپ کو بتاتا ہے کہ سورج کیسے کام کرتا ہے۔ ایک استاد آپ کی رہنمائی کرتا ہے کہ ایک ورزش آپ کی صحت کے لیے اچھی رہے گی اور ٹرینر آپ کی رہنمائی کرتا ہے کہ یہ ورزش کیسے کی جائے، ورزش کے فوائد کیا ہیں وغیرہ.

ایک قدم آگے بڑھتے ہوئے، آپ کو ایک **کنسلٹنٹ** ملتا ہے جو نقطوں کو جوڑنے میں آپ کی مدد کرتا ہے۔ جسمانی تربیت کی مثال کو جاری رکھتے ہوئے، ایک کنسلٹنٹ آپ کو عوامل کا تجزیہ کرنے میں مدد کرتا ہے جیسا کہ آپ کو کس قسم کی جسمانی تربیت کی ضرورت ہے، تربیت آپ کے جسم کے مطابق ہے یا نہیں، ورزش کی کون سی قسم آپ کے لیے زیادہ موثر ہو گی اور اسی قسم کی دوسری مدد کرتا ہے۔

کنسلٹنٹ کے بعد **کوچ** کا کردار آتا ہے۔ ایک کوچ آپ کو ان سائیٹ فراہم کرتا ہے اور پرسنل ڈیولپمنٹ، مہارت میں اضافہ اور گرومنگ کے بارے میں آپ کی رہنمائی کرتا ہے تاکہ آپ اپنے آپ کا ایک بہتر ورژن بن جائیں اور اپنے اہداف کو بہتر طریقے سے حاصل کر سکیں۔

کوچ اور مینٹور میں کلیدی فرق ہوتا ہے: کوچز کام پر آپ کی کارکردگی کو بہتر بنانے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کیونکہ کوچنگ زیادہ کارکردگی دکھانے پر مبنی چیز ہے جبکہ مینٹور آپ کی حقیقی پرسنل ڈیولپمنٹ کو اجاگر کرنے پر زیادہ توجہ مرکوز کرتے ہیں کیونکہ مینٹور آپ کی ترقی اور کیریئر ڈیولپمنٹ کے لیے ایک جامع انداز اپناتے ہیں۔

مزید یہ کہ، مینٹورنگ ایک طویل عرصے پر محیط عمل ہے لہذا یہ ایک طویل مدتی چیز ہے۔ پرسنل ڈیولپمنٹ ایک جاری وساری عمل ہے۔ یہ آپ کی زندگی کے ساتھ جاری رہتا ہے۔ یہ ایک خاص عمر یا وقت کے بعد نہیں رکتا۔ اس کے برعکس، کوچنگ کا تعلق ایک خاص نتیجہ حاصل کرنے، اور اس نتیجہ کو حاصل کرنے کے لیے اپنی کارکردگی کو بہتر بنانے سے ہے۔ ایک بار جب آپ ہدف کو پورا کر لیتے ہیں، تو اس خاص مقصد کے لیے کوچنگ ختم ہو جاتی ہے۔ لہذا، یہ مینٹورنگ کے مقابلے میں ایک قلیل مدتی منصوبہ ہے۔

ایک مینٹور کا کام آپ کو ایک بہتر فرد کے طور پر تشکیل دینے پر زیادہ توجہ دینا ہے تا کہ آپ اپنی مجموعی پرسنل ڈیولپمنٹ پر کام کریں، اور ایک ایسا فرد بن جائیں جس نے اپنی حقیقی صلاحیت کو پہچانا ہو، اور وہ اپنے خوابوں کو حقیقت کا رنگ دینا جانتا ہو۔ اس کے برعکس، ایک کوچ ہدف کے احسن طریقے سے حصول کے لئے درکار ایک دو چیزوں کی بہتری پر ہی فوکس کرے گا۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کسی کرکٹ کوچ کی خدمات حاصل کرتے ہیں تا کہ آپ کو بیٹنگ کا طریقہ سکھایا جائے، تو اس کی پوری توجہ آپ کو بیٹنگ کی اچھی مہارتیں سکھانے پر مرکوز ہو گی۔ وہ آپ کو کچھ مشقیں کرنے، ایک خاص خوراک کھانے اور کچھ بہتر عادات اپنانے کے لیے کہہ سکتا ہے، لیکن ان سب کا براہ راست تعلق آپ کی بیٹنگ کی صلاحیت سے ہو گا۔ ایک

مینٹور کی صورت میں، وہ آپ کو ایک بیٹسمین کے طور پر اپنے پورے کیریئر کی تعمیر پر توجہ دلائے گا، اور ایک بہتر پیشہ ور بننے کے لیے درکار صحیح طریقوں پر آپ کی رہنمائی کرے گا جس کے لیے آپ کو طرز زندگی میں بھی بہت سی تبدیلیاں لانے کی ضرورت ہو گی۔

ایک مینٹور پھر ایک رہنما بننے کی طرف بڑھتا ہے جو کوئی ایسا شخص ہے جو اثر پیدا کرتا ہے۔ لیڈروں کا ایک وژن ہوتا ہے، اور وہ اس وژن کو حاصل کرنے کے لیے ایک ایسے راستے پر چلتے ہیں جو عام طور پر ہر ایک کی بھلائی اور بہتری پر مرکوز ہوتا ہے۔ اچھے رہنما صرف آپ کے لیے راستہ متعین نہیں کرتے، بلکہ آپ کی رہنمائی بھی کرتے ہیں اور آپ کو دوسروں کے لئے بھی رہنما بنانے میں آپ کی مدد کرتے ہیں۔

تمام گائیڈز، انسٹرکٹرز اور کوچز جن سے زندگی کے مختلف مراحل میں ہمارا واسطہ پڑتا ہے ان چھ سطحوں پر محیط ہیں۔ آپکو کوئی ایسا شخص نہیں مل سکتا جو ایک ہی وقت میں تمام چھ سطحوں پر ہو۔ چاہے آپ کی زندگی میں کوئی استاد ہو یا کوچ یا کوئی رہنما۔ سچ تو یہ ہے کہ آپ ان میں سے ہر ایک سے کچھ نہ کچھ سیکھتے ہیں۔

ہر ایک کا کردار مختلف ہوتا ہے اور وہ اپنے طریقے سے آپ کی مدد کرتا ہے۔ لہذا، آپ کو یہ جاننا ہو گا کہ آپ اپنے سفر میں کہاں کھڑے ہیں۔ اگر آپ ابھی شروعات کر رہے ہیں تو آپ کو ایک استاد کی ضرورت ہے جو آپ کی رہنمائی کرے کہ آن لائن کاروبار کیا ہے۔ اس کے بعد آپ اپنی مخصوص فیلڈ کا فیصلہ کرتے ہیں پھر آپ ایک ٹرینر کی خدمات حاصل کرتے ہیں جو

آپ کی مہارت کو بڑھانے میں مدد کرے گا اور اس کے بعد آپ کی بہترین صلاحیتوں کو ابھارنے کے لئے ایک کنسلٹنٹ اور ایک کوچ کی ضرورت پڑتی ہے۔

یہاں قابل غور بات یہ ہے کہ سیکھنے اور ترقی کی جس منزل پر آپ اس وقت موجود ہیں، آپ کو اس کی مطابقت سے رہنما کی ضرورت ہو گی۔ تاہم، زندگی میں کوچ یا مینٹور کا ہونا بہت ضروری ہے۔ ایک کوچ آپ کو ہدف حاصل کرنے کے راستے پر آگے بڑھاتا ہے اور ایک مینٹور آپ کو زندگی میں آپ کے مقصد کو سمجھنے اور پھر اسے پورا کرنے میں مدد کرتا ہے۔ تاہم، ایک مینٹور رکھنے میں مسئلہ یہ ہے کہ آپ کو ہمیشہ صحیح مینٹور آسانی سے نہیں مل سکتا، اور اگر مل جائے تو ہو سکتا ہے کہ وہ ہمہ وقت آپ کے لیے قابل رسائی نہ ہو اور جب آپ ملنا چاہیں اس وقت دستیاب نہ ہو۔

دوسری طرف، کوچ وہ ہوتا ہے جس کے ساتھ آپ آسانی سے بات چیت کر سکتے ہیں۔ وہ آپ کو دوطرفہ پلیٹ فارم دیتا ہے جہاں وہ آپ کی رہنمائی کرتا ہے، آپ کو حکمت عملی فراہم کرتا ہے اور آپ ان پر عمل درآمد کرتے ہیں۔ عمل درآمد کے بعد، آپ اپنے کوچ کے ساتھ اس کے مضمرات پر بات کرتے ہیں۔ اپنے لیے ایک طاقتور روڈمیپ بنانے کے لیے، آپ کو اپنے لیے ایک کوچ اور مینٹور تلاش کرنے کی ضرورت ہے تاکہ آپ کم وقت میں اپنا روڈمیپ بنا سکیں، اور اپنی ترقی کے عمل کو تیزی سے پایہ تکمیل تک پہنچا سکیں۔

سولھواں باب
مرحلہ 10: جدوجہد اور چیلنجز

جدوجہد اور چیلنجز جن کا آپ سامنا کر سکتے ہیں

اکثر اوقات، جب ہم اپنے ہدف کا تعاقب شروع کرتے ہیں تو اس راستے میں ہونے والی ممکنہ جدوجہد کو فراموش کر دیتے ہیں۔ زیادہ تر، جب ہم کوئی ہدف طے کرتے ہیں، تو ہم صرف ان اچھی چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں جو ہونے کا امکان ہوتا ہے۔ تمام جوش و خروش کے درمیان، ہم ان ممکنہ چیلنجز کو نظر انداز کر دیتے ہیں جو ہمارے راستے میں آ سکتے ہیں۔ چونکہ ہم ان کو بروقت نہیں سمجھتے، اس لیے ہم ان کے لیے منصوبہ بندی نہیں کرتے، اور جب وہ ہمارے دروازے پر دستک دیتے ہیں، تو ہم ناامید ہو جاتے ہیں اور غالب امکان ہوتا ہے کہ ہم اپنے ہدف کے حصول کی جدوجہد کو درمیان میں ہی چھوڑ دیں۔

اپنے چیلنجز کا پتہ کیسے لگائیں؟

اس کتاب کی مدد سے، جب آپ اپنا روڈ میپ بنائیں گے تو آپ اس جدوجہد کو پہچان سکیں گے جو آپ کے راستے میں آ سکتی ہے تاکہ آپ اس کا بروقت مقابلہ کرنے کے لیے ایک اسٹریٹجک منصوبہ بنا سکیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ سفر کا منصوبہ بنا رہے ہیں، تو آپ ان چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں جو آپ کی کار کے خراب ہونے کی صورت میں ہو سکتی ہیں، یا جب آپ اپنی کار کے ٹینک میں ایندھن بھرنے جا رہے ہوں، تو پھر آپ اس کے مطابق ایک

روڈ میپ برائے فروخت نہیں

منصوبہ بناتے ہیں۔اسی طرح، جب آپ اپنا ہدف طے کرتے ہیں اور روڈ میپ بنانا شروع کرتے ہیں، تو آپ کو ان ممکن چیلنجز اور جدوجہد کا اندازہ لگانا ہو گا جن کا آپ کو سامنا ہو سکتا ہے۔

اس جدوجہد کے سامنے کیسے ثابت قدم رہا جائے؟

اس روڈ میپ کے بارے میں سوچیں جس کی آپ پیروی کرنے جا رہے ہیں اور اپنے ہدف کا تجزیہ کریں۔ اس پر غور کرتے ہوئے، ان مختلف رکاوٹوں کے بارے میں سوچیں جن کا آپ کو سامنا ہو سکتا ہے۔ آپ ان لوگوں کی کہانیاں بھی پڑھ سکتے ہیں جو ایسے ہی راستوں پر چل چکے ہیں۔ یہ لوگ آپ کے دوست، ایک مینٹور، یا اتفاقیہ آن لائن ملنے والے لوگ بھی ہو سکتے ہیں۔ ان کی زندگی کے تجربات کو دیکھیں اور ان سے سیکھیں۔ آپ ممکنہ چیلنجز کے ساتھ ساتھ ان سے بہتر طریقے سے نمٹنے کے طریقوں سے بھی آگاہ ہو جائیں گے۔

مثال کے طور پر، اگر آپ بلاگنگ کرنے جا رہے ہیں، تو چیلنجز یہ ہو سکتے ہیں کہ آیا آپ کانٹینٹ خود لکھیں گے یا اس کے لیے کسی کی خدمات حاصل کریں گے۔ اگر آپ بلاگ کو رینک نہیں کر سکتے تو کیا ہو گا؟ کیا آپ کو اپنے بلاگ کی رینکنگ کے لیے کچھ اضافی مدد کی ضرورت ہو گی؟ تکنیکی مدد حاصل کرنے کے بارے میں کیا خیال ہے؟ یہ تمام مسائل وہ چیلنجز ہیں جن کو آپ کو سامنا کرنے سے پہلے سے سمجھنا ہو گا۔

شناخت کریں کہ وقت سے پہلے آپ کو اپنے روڈ میپ میں کن مشکلات اور چیلنجز کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ اور آپ کو اس کے لیے تیار رہنا ہو گا۔

سترھواں باب

مرحلہ 11۔ بدترین صورت حال کا تجزیہ

بدترین صورت حال کیا ہو سکتی ہے؟

آپ کے روڈ میپ کی تشکیل کے سب سے اہم حصوں میں سے ایک ممکنہ بدترین صورت حال کو سمجھنا اور اس کا اندازہ لگانا ہے۔ ایک بار جب آپ روڈ میپ کی تیاری کر لیں اور اپنے ہدف کے حصول کے لئے غور کرنے لگیں، لیکن اگر کوئی ناگہانی مشکل آن پڑے تو کیا ہو گا؟ کیا ہو گا اگر زیادہ ناکامیاں آپ کے حصے میں آ گئیں؟ اگر آپ اپنے متعلقہ روڈ میپ کی پیروی کرتے ہیں اور کسی بھی وجہ سے اپنا مقصد حاصل نہیں کر پاتے ہیں تو آپ کو ممکنہ بدترین صورتحال کے بارے میں پہلے سے غور و خوض کرنے کی ضرورت ہے۔

اکثر ہمارے کئے گئے کاموں کے نتائج ہمارے حسب خواہش نہیں ہوتے، یہ زندگی ہے اور بھلا برا سب زندگی کا حصہ ہے۔ اس کی کئی وجوہات ہو سکتی ہیں جیسے:

- ہم ابھی اس سطح تک نہیں پہنچے ہیں۔
- ہمارا ماحول اور ہمارے حالات معاون اور سازگار نہیں ہیں۔
- ہو سکتا ہے کہ بڑھنے اور اگلے مرحلے میں جانے کے لیے ہمیں پہلے کچھ سبق سیکھنے پڑیں۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

- شاید، ہمیں معاملات کو تفصیل سے سمجھنا پڑے اور پھر ہی ہم ایک نیا راستہ دریافت کر سکیں۔
- غالباً، ہمیں کچھ نئے دوست بنانے ہوں گے جو ہمارے اگلے منصوبوں میں شراکت دار بنیں گے۔

اس لیے آپ کے ہدف یا منزل کو حاصل نہ کرنے کی وجہ کچھ بھی ہو، اس میں کوئی نہ کوئی مثبت پہلو ضرور ہو گا۔ آگے بڑھنے کے دو طریقے ہیں: ایک یہ کہ آپ اس کے لیے تیاری نہیں کریں گے اور اس کے ہونے تک انتظار کریں گے یعنی جو ہو گا دیکھا جائے گا۔ اور دوسرا انتخاب یہ ہے کہ آپ وقت سے پہلے اچھی طرح سے تیاری کر لیں تاکہ جب ایسا ہو تو آپ نے پہلے سے ہی منصوبہ بنا لیا ہو کہ اسے اپنے فائدے کے لیے کیسے استعمال کرنا ہے۔

بدترین صورت حال کیا ہو سکتی ہے؟

بدترین صورت حال کے لیے تجزیہ اور منصوبہ بندی کرنا آپ کو ناکامیوں سے نمٹنے کے لیے تیار کرتا ہے، اور دوسری جیت کے لیے لڑنے کے لیے حکمت عملی بنانے میں بھی مدد کرتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ پہلی کوشش میں کامیاب نہیں ہوتے لیکن آپ ان چیزوں کے بارے میں آگاہ ہو جائیں گے جو آپ کو اگلی بار کرنے کی ضرورت نہیں ہے، اور اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے کسی اور طریقے کی تیاری کریں گے۔

مثال کے طور پر، اگر آپ بلاگ شروع کرتے ہیں لیکن اس سے رقم کمانے میں کامیاب نہیں ہوتے۔ آپ اب کانٹینٹ رائٹنگ، سرچ انجن آپٹمائیزیشن، مختلف ٹولز، کی ورڈ ریسرچ اور ان تمام چیزوں کے بارے میں سیکھ چکے ہیں جنہوں نے آپ کی مہارت کے سیٹ کو بنایا اور

متنوع کیا ہے۔ یہ مہارتیں روزگار کمانے کے دوسرے طریقے تلاش کرنے میں آپ کی مدد کرتی ہیں۔ آپ کا بلاگ ناکام ہو سکتا ہے لیکن آپ کو کانٹینٹ رائٹنگ کی مہارت مل گئی ہے۔ یہ مہارت آپ کو اچھا کانٹینٹ لکھنے کی خواہش کی وجہ سے حاصل ہوئی ہے اور یہ آپ کو اپنا فری لانسنگ کیریئر شروع کرنے کی طرف لے جاتی ہے۔ جس سے ہو سکتا ہے کمائی میں آپ کے حسب خواہش اضافہ نہ ہو لیکن اس سے آپ کو کاپی رائٹنگ کے شعبے کے بارے میں علم ہوتا ہے اور آپ اس سے متعلقہ مہارتیں حاصل کر لیتے ہیں۔ جو بعد میں ایک سٹارٹ اپ یا کاروبار کا دروازہ کھولتا ہے، فرض کریں اس سفر میں آپ نے کاپی رائٹنگ کی جاب سے پانچ ہزار ڈالر ماہانہ کمایا۔ جب کہ آپ کا ابتدائی خواب ایک بلاگ بنانا اور اس سے ہر ماہ پانچ سو ڈالر کمانا تھا اور بعد میں اسے پانچ ہزار ڈالر میں فروخت کرنا تھا۔

اگر آپ اپنی منزل تک نہ پہنچ سکے تو کیا ہو گا؟

زندگی میں آپ کے ساتھ جو کچھ بھی ہوتا ہے اس کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اور آپ اسے تب ہی سمجھ پائیں گے جب آپ صبر کے ساتھ اس کا سامنا کریں گے اور اس صورتحال میں آپ اپنی طرف سے جو بھی بہترین کر سکے وہ کریں گے۔ اس لیے ناکامی کو کبھی اپنے سر پر سوار نہ ہونے دیں۔ اگلے قدم کی طرف بڑھنے کے لیے اسے اپنا دوست اور رہنما بننے دیں۔ جو لوگ کام کرتے ہیں وہ ناکامیوں کا سامنا کرتے ہیں اور بڑھنا سیکھتے ہیں۔ جو عمل نہیں کرتے ان کو کچھ حاصل بھی نہیں ہوتا۔ گراؤنڈ میں کھیلنے والوں کو گول کرنے کا موقع ملتا ہے، سٹیڈیم میں بیٹھے ہوئے تماشائیوں کو نہیں۔

مثال کے طور پر، اگر میں اپنے بارے میں بات کروں، تو میں نے ویب سائٹ فلپنگ، ایفیلیٹ مارکیٹنگ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا کام کیا، سٹارٹ اپ کو چلایا، ایونٹ مینجمنٹ کی، ٹریننگ

فراہم کی، SAAS پروڈکٹس پر کام کیا، سافٹ ویئر اور ٹولز میں سرمایہ کاری کی، کوچنگ کی اور کوچنگ حاصل بھی کی۔ اور گزشتہ 15 سالوں میں آن لائن کاروبار کے میدان میں بہت کچھ کیا ہے۔

اس عرصے میں وہ تمام مہارتیں جو میں نے حاصل کی ہیں اب میرے اثاثے ہیں جو کبھی ضائع نہیں ہوں گے، اور مجھے کسی نہ کسی طریقے سے ویلیو فراہم کرتے رہیں گے۔ یہ کتاب **روڈ میپر** ان ہی مہارتوں کی بنیاد پر لکھی گئی ہے۔

لہٰذا، آپ جو کچھ بھی کر رہے ہیں، خواہ اس میں مطلوبہ کامیابی حاصل نہ بھی کر سکیں تب بھی اگر آپ مثبت رویہ اپناتے ہیں، اور جو کچھ سیکھا ہے اسے بدترین صورت حال میں استعمال کرنے کی سمجھ رکھتے ہیں تو آپ کو اپنی مہارتوں کا معاوضہ مل جائے گا۔

سوچیں کہ آپ نے فری لانسنگ، لیڈ جنریشن، مختلف آن لائن کمائی کے ذرائع اور اسی طرح کی مہارتیں کیسے سیکھی ہیں۔ جب آپ **"میں سیکھ سکتا ہوں اور میں کر سکتا ہوں"** والا رویہ اپناتے ہیں، تو آپ کی ترقی کبھی نہیں رکتی۔ یہاں تک کہ اگر ایک راستہ آپ کے لیے بار آور ثابت نہیں ہوتا ہے، تو بھی آپ ایک دوسرا راستہ اختیار کرنے اور بہتر ترقی کرنے کے لیے تیار ہیں۔

فرض کریں کہ آپ کے پاس وقت کے ساتھ ساتھ پانچ ہزار ڈالر کی بچت ہوئی ہے اور آپ ایک ایسا موزوں موقع دیکھتے ہیں جس میں آپ اپنی تمام بچت لگا دیتے ہیں۔ اس صورت حال میں بدترین صورت حال یہ ہے کہ " آپ کی ساری رقم ضائع ہو جائے" لہٰذا اگر موزوں موقع آپ کے لئے ناموزوں ثابت ہوتا ہے تو آپ اپنی تمام سرمایہ کاری کھو دیں گے۔ دوسری

طرف، کوئی شخص جس کے پاس پچاس ہزار ڈالر کی بچت ہے، اور اسے وہی موقع ملتا ہے، وہ اپنے فنڈز کا دس فیصد یعنی پانچ ہزار ڈالر کی سرمایہ کاری کرے گا اور اگر یہ ضائع ہو بھی جائیں تو اسے صدمے کا احساس نہیں ہو گا کیونکہ وہ اپنی تمام تر سرمایہ کاری سے محروم نہیں ہو گا۔ خوش حال اور بد حال کے درمیان یہی فرق ہے کیونکہ خوش حال ناپ تول کر خطرہ مول لیتے ہیں اور اپنا تمام سرمایہ داؤ پر نہیں لگاتے جبکہ بد حال عملی طور پر ایسا نہیں سوچتے اور اگر وہ سو فیصد خطرہ مول لیتے ہیں تو ان کے سرمائے کا سو فیصد نقصان ہونے کا امکان ہوتا ہے۔

خوش حال لوگ کبھی اندھادھند خطرہ مول نہیں لیتے۔ وہ حالات کا تجزیہ کرتے ہیں، اور پھر اپنی صورت حال اور سرمائے کے مطابق حساب لگا کر لگا بندھا خطرہ مول لیتے ہیں۔ جب بھی آپ سرمایہ کاری کے بارے میں سوچ رہے ہوں، بدترین صورت حال کا تجزیہ کریں اور اپنی سرمایہ کاری کا کچھ حصہ صرف کریں، نہ کہ اپنی تمام بچت لگا دیں۔

کامیاب ہونے کی کوشش کرتے ہوئے آپ جتنا زیادہ ناکام ہوتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ سیکھتے ہیں۔ اور یہ سفر کا حصہ ہے۔ آپ سمجھ جاتے ہیں کہ وہ کون سی چیزیں ہیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت نہیں ہے، اور وہ کون سی چیزیں ہیں جو آپ کو صحیح طریقے سے کرنے کی ضرورت ہے۔

میں نے یہ کیا اور مجھے کامیابی مل گئی۔

(نوٹ: کتاب مکمل کرنے کے بعد آخر میں یہ حصہ شامل کیا جا رہا ہے)۔

اگر میں اس کتاب کے بارے میں بات کروں، تو سب سے خراب صورت حال یہ ہو گی کہ اس کتاب کے قارئین کی تعداد کم ہو، یا کتاب بالکل فروخت نہ ہو۔ لیکن یہ دیکھنے کے لیے کہ کیا واقعی ایسا ہوتا ہے، یہ کتاب ضرور شائع ہونی چاہیے۔ یہاں تک کہ اگر بدترین صورت

حال بھی پیش آتی ہے، تب بھی میرے لئے یہ پورا پروجیکٹ سیکھنے کے ایک بڑے موقع کے طور پر ایک بیش قیمت تجربہ ہو گا۔

اس کتاب کے لکھنے کے عمل کے دوران مجھے بہت سی نئی باتوں کی آگاہی حاصل ہوئی۔ مجھے کتاب لکھنے، شائع کرنے، دکانداروں سے رابطہ کرنے، کتابوں کے بارے میں سیکھنے، آڈیو بکس کے کام کرنے کے طریقہ کو سمجھنے، اور کلیدی الفاظ کتاب کی اشاعت کے عمل کو کس طرح متاثر کرتے ہیں کو سمجھنے کا موقع ملا۔ میں نے ان کتابوں کو پڑھا اور سنا جو میری فہرست میں برسوں سے تھیں۔ اس کتاب کو مزید بہتر بنانے کے لیے، کسی دوسرے مصنف سے بامعاوضہ لکھوانے کا طریقہ اور بہت کچھ نیا تھا جو میری معلومات میں اضافہ کا سبب بنا۔ لہذا اگر کتاب خاطر خواہ کامیابی حاصل نہیں کرپاتی (جس کا جواب آپ کے ریویوز دیں گے، چنانچہ میں آپ کے ریویوز پڑھنے کا منتظر ہوں) تب بھی مجھے لگتا ہے کہ میں پہلے ہی کامیاب ہوں کیونکہ 'میں' جس نے چند ماہ قبل اس کتاب کو شروع کیا تھا اب پہلے سے بہت بہتر انسان ہوں۔ اس کتاب نے تحقیق کرنے اور لکھنے کے دوران مجھے بہتر انسان میں تبدیل ہونے میں میری بہت مدد کی.

میری آپ کے لئے بھی یہی خواہش ہے اور یہ کتاب آپ کو ایک روڈمیپ بنانے میں مدد کرے گی جو آپ کو آپ کا ہدف حاصل کرنے میں مدد دے گی۔ نتیجہ جو بھی ہو، آپ فاتح کے طور پر سامنے آئیں گے۔ لہذا، تجزیہ کریں کہ بدترین صورت حال کیا ہو سکتی ہے اور آپ اسے اپنی کامیابی میں کیسے بدلیں گے۔

اٹھارواں باب

مرحلہ 12: زندگی کے سیٹ

زندگی کے سات سیٹ

آپ روڈمیپ کے مندرجہ بالا مراحل کو مکمل کر کے اپنے ہدف / منزل تک پہنچنے کے قابل ہو جائیں گے۔ لیکن کیا ہو گا جب آپ سب پر سبقت لے گئے اور محسوس کیا کہ آپ نے کچھ پیچھے چھوڑ دیا ہے یا جو آپ سب سے اوپر تلاش کر رہے تھے وہ نیچے رہ گیا ہے۔ بعض اوقات ایسا ہو جاتا ہے اور جب ایسا ہوتا ہے تو آپ اندر سے ٹوٹ جاتے ہیں۔

یہ وہ مقام ہے جہاں آپ کو آخری حصے پر کام کرنے کی ضرورت ہے یعنی 'زندگی کے سیٹ'۔ میں نے رابن شرما کی یادداشتوں میں زندگی کے سیٹ دیکھے اور انہیں کافی دلچسپ اور مددگار پایا۔ بعد میں، میں نے اس میں کچھ اور سیٹ شامل کیے اور اسے 'زندگی کے 7 سیٹ' میں تبدیل کر دیا۔ جب آپ اپنا روڈمیپ بناتے ہیں اور اسے زندگی کے ان 7 سیٹ کے ساتھ سیدھ میں لاتے ہیں تو آپ اپنے ہدف / منزل پر پہنچنے کے بعد زیادہ مطمئن اور مکمل ہو سکتے ہیں۔

روڈ میپ از فرخ نعیم

1. مذہب سیٹ

مذہبی سیٹنگ میں مختلف زاویے ہوتے ہیں۔ مسلمانوں کے پاس اپنی زندگی کے مقصد کو تلاش کرنے اور عیسائیوں یا ہندوؤں کے مقابلے میں اپنا روڈ میپ تیار کرنے کے لیے مختلف حدود، عوامل، زاویے اور اصول ہوں گے۔ اپنے اہداف کو طے کرنے اور حاصل کرنے کے لیے سفر پر نکلتے وقت اپنے مذہب، یا جس عقیدے پر آپ یقین رکھتے ہیں اس پر غور کرنا ضروری ہے۔ اس کے علاوہ، اگر آپ کسی خاص مذہب کو نہیں مانتے تو آپ کو ان عوامل کی وضاحت کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کے اہداف کو متاثر کرتے ہیں۔

معلوم کریں کہ آپ کا مذہب سیٹ کس چیز پر کام کرے گا اور روڈ میپ بناتے وقت یہ بات ذہن میں رکھیں۔

2. مائنڈ سیٹ

دوسرا عنصر مائنڈ سیٹ ہے۔ کامیاب اور ناکام لوگوں کے مائنڈ سیٹ ہمیشہ ایک دوسرے سے جدا ہوتے ہیں۔ جو لوگ اپنے اہداف کو حاصل کرتے ہیں وہ ان لوگوں کے مقابلے میں مختلف طریقے سے سوچتے ہیں جو کام میں ٹال مٹول کرتے رہتے ہیں اور صرف ہوائی قلعے بناتے ہیں ان کا مائنڈ سیٹ بالکل مختلف ہوتا ہے۔ کامیاب ہونے کے لیے، آپ کو کامیاب مائنڈ سیٹ بنانے کی ضرورت ہے اور سوچنا چاہیے کہ اسے کیسے تیار کیا جائے۔

دماغ اس ڈیٹا پر کام کرتا ہے جو ہم اسے فراہم کرتے ہیں۔ اگر آپ منفی مواد کو سنتے اور دیکھتے ہیں تو آپ کا دماغ منفی طور پر کام کرنا شروع کر دے گا۔ اگر آپ اس کی مثبت مواد کے

ساتھ پرورش کریں گے تو یہ ایک بڑے درخت کی طرح پھلے پھولے گا جس کی متعدد شاخیں ہوں گی جن میں سے ہر ایک میں پھل ہو گا۔ اپنے دماغ کی حفاظت اور اس کی پرورش کے لیے آپ جو اقدامات کرتے ہیں وہ آپ کے روڈمیپ کے سفر میں اہم کردار ادا کریں گے۔

3. دل سیٹ

دل سیٹ سے مراد ہمارے کئے گئے اچھے اور مہربانی کے اعمال ہیں۔ اس طرح کے اعمال ہمیں ذاتی تکمیل کے احساس سے لطف اندوز ہونے میں مدد دیتے ہیں جن سے ہمیں ذہنی سکون ملتا ہے۔ فطری طور پر، جب آپ دل میں سکون اور خوشی محسوس کرتے ہیں، تو آپ کو اپنے اہداف کو حاصل کرنا آسان لگتا ہے۔ تو آپ کو اپنے آپ سے پوچھنے کی ضرورت ہے کہ وہ کیا چیز ہے جس سے آپ کا دل خوشی سے سرشار ہو جاتا ہے، اور آپ اس احساس سے لطف اندوز ہونے کے لیے کیا کر رہے ہیں؟

4. صحت سیٹ

آپ اپنی صحت سیٹ کے لیے کیا کر رہے ہیں؟ اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو جسمانی، ذہنی اور جذباتی طور پر صحت مند ہونے کی ضرورت ہے۔ لہذا، اپنی صحت اور اس کے مختلف پہلوؤں پر توجہ دینا ضروری ہے۔ اگر آپ کی صحت اچھی نہیں ہے تو باقی تمام چیزیں ناکام ہو جائیں گی۔

بعض اوقات توانائی وقت سے زیادہ اہم ہوتی ہے۔ اگر آپ کے پاس وقت ہے لیکن آپ کے پاس توانائی نہیں ہے جیسے وہ لوگ جو اپنی ریٹائرمنٹ کی عمر کو پہنچ چکے ہیں ان کے پاس وقت

اور پیسہ کی فراوانی ہے، لیکن ان کے پاس توانائی نہیں ہے تو وہ کچھ بھی کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔ اس لیے آپ کو توانائی کی ضرورت ہے۔ آپ کی صحت کیسی ہے؟ آپ اپنی صحت کے لیے کیا کر رہے ہیں؟ آپ کیا کھا رہے ہیں؟ اکثر اوقات، آپ نے دیکھا ہو گا کہ جس دن آپ جنک فوڈ کھاتے ہیں تو اس کے اگلے روز آپ کی پیداواری صلاحیت کم ہو جاتی ہے۔ آپ کو اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے صحیح صحت کے سیٹ کی تعمیر کے لیے کام کرنا ہو گا۔

5.ماحول سیٹ

ہم نے ماحول کے بارے میں پہلے بھی تفصیل سے بات کی ہے لہذا باب 12 میں اس حصے کو ضرور پڑھیں۔

6.خاندان سیٹ

اب اگلا خاندان سیٹ ہے۔ آپ اپنے خاندان کو کتنا وقت دے رہے ہیں؟ اللہ نے انسانوں کو ایسا بنایا ہے کہ وہ آپس میں رابطے میں رہیں۔ یہ تمام تعلقات ایک آدمی کو تحریک دینے کے لیے بنائے گئے ہیں اور یہ آپ کی ترقی اور بقامیں آپ کی مدد کرتے ہیں۔ اپنے خاندان کے ساتھ اپنی مساوات اور جذباتی تعلق کو سمجھیں، اور اس بات کو مد نظر رکھیں کہ وہ آپ پر کتنا اثر انداز ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ، اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو ترغیب دینے میں ان کے کردار پر توجہ دیں۔ کیا وہ معاون ہیں؟ کیا آپ اپنے خاندان کی وجہ سے کچھ اچھا کرنے کی طرف زیادہ مائل رہتے ہیں؟ اپنے مقاصد کے حصول کے لئے درکار سازگار ماحول کی تشکیل اور خود کو بہتر کرنے کی ترغیب پانے کے لئے یہ جوابات آپ کی مدد کریں گے۔

7. مہارت سیٹ

مہارت سیٹ میں، آپ کو اپنے روڈ میپ کے لیے مختلف قسم کی مہارتوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ مہارت کی دو بڑی اقسام ہیں:

سافٹ اور ہارڈ سکلز

سافٹ سکلز کمیونیکیشن، برتاؤ، اور رویوں جیسی مہارتوں پر محیط ہیں۔ ہارڈ سکلز آپ کی کام کی مہارتیں ہیں جو تکنیکی علم اور سمجھ کا تقاضا کرتی ہیں۔ اپنے اہداف کو پورا کرنے کے لیے سافٹ اور ہارڈ سکلز کا امتزاج درکار ہے۔

یہ زندگی کے 7 سیٹ ہیں۔ آپ ان کے بغیر اپنے اہداف اور منازل تک پہنچ سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ زندگی کے ان سات سیٹ کے اطراف اپنا روڈ میپ بناتے ہیں تو جب آپ اپنے مطلوبہ ہدف / منزل تک پہنچ جائیں گے تو آپ زیادہ مطمئن اور مکمل محسوس کریں گے۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

حصہ دوم کا خلاصہ

روڈمیپ کی تشکیل کے فریم ورک کے 12 مراحل ہیں۔ جب آپ ان پر عمل کریں گے تو یہ آپ کے روڈمیپ کو طاقتور اور موثر بنائیں گے۔ یہ مضبوط روڈمیپ ہدف کے حصول کے امکانات روشن کر دے گا۔

- پانچ کیوں حکمت عملی، پانچ کیا حکمت عملی:

5Y اور Q5 حکمت عملی کی مدد سے، زندگی میں اپنے مقصد اور ہدف کا پتہ لگائیں۔

- یقینی بنائیں کہ آپ کے پاس ایک SMART گول ہے۔

- اپنی ضروریات اور خواہشات میں امتیاز کریں تاکہ آپ کو اپنی ضروریات کا علم ہو اور اس کے بعد آپ کو ان چیزوں کا علم ہو جو آپ کی خاص خواہش ہیں۔

- اس محرک (ڈرائیور) کو سمجھیں جو آپ کے اس ہدف کے حصول کی ترغیب کا باعث ہے، اور آپ کس سواری کو اس حصول کے سفر پر استعمال کریں گے۔

- اپنے ہدف پر کام کرنے کے لئے درکار وقت کا تجزیہ کریں، اور کیا آپ دوسرے لوگوں کا وقت خریدنے اور اپنے پروجیکٹ میں ان کی معاونت حاصل کرنے کی استطاعت رکھتے ہیں۔

- تین قسم کی مہارتیں ہیں: بنیادی، آمدنی اور زیادہ آمدنی والی مہارتیں۔ معلوم کریں کہ آپ کے پاس اس وقت کس قسم کی مہارت ہے، اور اسے اگلے درجے تک لے جانے کے لیے آپ کو اسے کیسے پالش کرنے کی ضرورت ہے۔

- آپ کے ارد گرد ایسا ماحول انتہائی ضروری ہے جو آپ کے ہدف کی تکمیل کیلئے معاون اور ساز گار ہو۔ موزوں ماحول بنانے کے لیے اپنی عادات، مستقل مزاجی، نظم و ضبط اور کامیابیوں پر توجہ دیں۔

- معلوم کریں کہ کون سی چیز آپ کو جوابدہ بناتی ہے اور پھر ان عناصر کو اپنے مقصد اور ہدف کے حصول کے لیے زیادہ ذمہ دار بننے کے لیے استعمال کریں۔

- مختلف قسم کے گائیڈ دستیاب ہیں۔ آپ جس سطح پر ہیں، اور جس سطح پر آپ کو پہنچنے کی ضرورت ہے اس کے مطابق آپ کو کس قسم کی رہنمائی کی ضرورت ہے اس کا پتہ لگائیں۔ تجزیہ کریں کہ ٹیچر، ٹرینر، کنسلٹنٹ، کوچ، مینٹور، اور لیڈر کیسے کام کرتے ہیں اور معلوم کریں کہ آپ کو کس قسم کے گائیڈ کی ضرورت ہے۔

- سفر کے دوران جن مشکلات اور چیلنجز بشمول بدترین صورت حال، کا سامنا ہونے کا امکان ہے ان کے لئے تیار رہیں۔ اس جدوجہد کے لئے ذہنی طور پر تیار رہیں اور وقت سے پہلے منصوبہ بندی کریں تاکہ ناساز گار حالات میں آپ کا اعتماد ڈگمگا نہ جائے۔

- زندگی کے سات اہم سیٹ ہیں: مذہب، ذہن دل، صحت، خاندان، ماحول، اور مہارت. آپ اور آپ کی زندگی پر سب سے زیادہ اثر انداز ہونے والے سیٹ یا سیٹس کا پتہ لگائیں تاکہ آپ ان کو اچھی طرح سے استعمال کر کے ان سے حاصل کی گئی حوصلہ افزائی کی بدولت اپنا ہدف حاصل کر سکیں۔

حصول ہدف کی جانب مزید آگے بڑھنے کے لیے ان ہدایات پر عمل کرنا بہت ضروری ہے۔

واپس دینے کا وقت

"آپ کو زندگی میں وہ سب کچھ مل سکتا ہے جو آپ چاہتے ہیں، اگر آپ دوسرے لوگوں کی وہ حاصل کرنے میں مدد کریں جو وہ چاہتے ہیں۔ زگ زگلر

جب ہم دوسروں کی مدد کرتے ہیں تو اس کے بدلے میں فطرت ہماری مدد کرتی ہے۔ جب ہم دوسروں کو دیتے ہیں تو فطرت ہمیں زیادہ انعام واکرام لوٹا دیتی ہے۔ کسی کو کچھ دینا، سب سے طاقتور تصور ہے جو زندگی میں حسب خواہش کچھ بھی حاصل کرنے میں آپ کی مدد کر سکتا ہے۔

اگر آپ نے یہاں تک یہ کتاب پڑھی ہے اور اس سے کچھ بیش قدر علم حاصل کیا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ آپ بھی ایک دینے والے ہیں، جیسا کہ میں نے آپ کے ساتھ اپنی تعلیم اور تجربات کو شیئر کیا ہے اور اپنا سیکھا گیا علم آپ تک پہنچایا۔

اگر آپ ہماری طرح ہیں تو میرا آپ کے لیے ایک سوال ہے یا اگر میں کہوں کہ دنیا میں کوئی آپ کا انتظار کر رہا ہے۔ آپ کو اس کتاب سے جو کچھ ملا ہے اسے ان کے ساتھ بانٹیں جن کو اس کی ضرورت ہے۔ لوگ کسی کتاب کو اس کے سرورق (ری ویوز) سے پرکھتے ہیں۔ اگر آپ کو یہ کتاب اب تک بیش قیمت معلوم ہوئی ہے، تو کیا آپ ابھی تھوڑا سا وقت نکالیں گے اور اس کے مندرجات کے بارے میں ایماندارانہ جائزہ لے کر ایک ری ویو لکھنا پسند کریں گے؟ اس پر آپ کو صفر روپے اور چند سیکنڈز کی لاگت آئے گی۔

آپ کا **ری ویو** مدد کرے گا....

.... ایک اور انٹرپیرینیور شخص اپنے خاندان کی کفالت کرے گا۔

.... ایک اور ملازم کو وہ کام ملے گا جو اس کے لئے معنی رکھتا ہے۔

.... ایک اور کلائنٹ کو ایسی ٹرانسفارمیشن کا تجربہ حاصل ہوتا ہے جو اس کے لئے غیر متوقع تھی۔

.... ایک اور زندگی بہتر ہو جاتی ہے۔

آپ حسب سہولت کسی بھی جگہ پر ری ویو دے سکتے ہیں جہاں آپ کو آسانی ہو۔ آپ یہ ری ویو ایمیزون، آڈیبل، ہمارے فین پیج (روڈ میپر) پر، اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹس پر، اپنے یوٹیوب چینل پر، اپنے بلاگ پر یا جو بھی میڈیم آپ کے لیے مناسب ہو، وہاں پر کر سکتے ہیں۔

میری پر خلوص امید اور دعا ہے کہ آپ اپنی سخاوت اور دینے کے وصف کا مظاہرہ ریویو کی صورت میں کریں گے اور یہ سخاوت لوٹ کر آپ کے پاس آئے گی اور آپ کے لیے بہت سے دروازے کھولے گی۔ بہت سی خوش گوار حیرتیں آپ کی منتظر ہوں گی۔

ہو سکتا ہے کہ آپ کسی نکتے کی بہتر وضاحت کر سکیں یا ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے ری ویو میں جو مثال بیان کرتے ہیں وہ کسی کے حسب حال ہو اور وہ انسان یہ کتاب پڑھے اور اس کی زندگی بدل جائے۔ ایماندارانہ ری ویو دینے اور دوسروں کی زندگی بہتر کرنے کے ہمارے مقصد میں مدد کرنے کا شکریہ۔

آپ کا خیر خواہ، **محمد یوسف سعید**

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں

حصہ سوم

روڈ میپ سپیڈ بوسٹرز

روڈ میپ سپیڈ بوسٹر آپ کی رفتار کو بڑھا دیں گے اور آپ کو اپنی منزل تک تیز رفتاری سے پہنچنے میں مدد کریں گے۔ آپ ان میں سے ایک یا زیادہ کو اپنی رفتار بڑھانے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

1. شدید خواہش

اس سے مراد آپ کی کسی خاص مقصد کے لئے شدید تڑپ اور جنون کی حد تک آرزو ہے ۔ جب آپ کے اندر سچی لگن ہوتی ہے، تو آپ کسی مقصد کو حاصل کرنے کے لیے جو کچھ بھی کرنا پڑے وہ کرنے کو ہمہ وقت تیار ہوتے ہیں۔ آپ کا انتخاب صرف ایک مقصد ہوتا ہے کیونکہ جس چیز کو آپ نے اپنی توجہ کا مرکز بنا رکھا ہے صرف وہی آپ کے لیے سب کچھ ہے۔ یہ جذبہ آپ کو اپنے راستے میں آنے والے کسی بھی چیلنج سے نمٹنے کے لیے تیار کرتا ہے۔ جو لوگ سفر کے دوران ہی اپنی منزل حاصل کرنے کا خیال درمیان میں چھوڑ دیتے ہیں اس کی وجہ اکثر شدید خواہش اور سچی لگن کی کمی ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر، جس شخص کو ایک بار دل کا دورہ پڑا ہو وہ اس سے محفوظ رہنے کی شدید خواہش رکھتا ہے۔ وہ صحت مند زندگی گزارے گا۔ اس کے لئے وہ ان تمام چیزوں یا عادات سے گریز کرے گا جن کی وجہ سے اسے دل کا عارضہ لاحق ہو سکتا ہو۔ اس شخص کے لیے اس کی صحت ہی سب کچھ بن جاتی ہے کیونکہ اگر وہ صحت مند رہے گا تو ہی جی سکے گا۔ زندگی جینے کے

لیے، وہ تمام غیر صحت بخش سرگرمیوں، چیزوں اور عادات کو چھوڑ دے گا جو اس سے قبل اس کا معمول تھیں، اور ان کے بجائے صحت مند طرز زندگی اپنانے کو اہمیت دے گا۔

آپ اپنی شدید خواہش کو مصنوعی طور پر بھی پیدا کر سکتے ہیں۔ اس طریقے میں اپنے آپ پر بیرونی دباؤ پیدا کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، آپ رئیل اسٹیٹ میں ایک قلیل سرمایہ کاری کرنا چاہتے ہیں، آپ قرض لیتے ہیں اور اپنے آپ پر اضافی دباؤ ڈالتے ہیں۔ یہ آپ کے لیے زیادہ بوجھ کا باعث بنے گا اور بالواسطہ طور پر آپ میں قرض کی ادائیگی کے لیے سخت محنت کرنے کی اندرونی خواہش پیدا کرے گا۔ قرض کی ادائیگی کے لیے یا تو آپ اپنی آمدنی میں اضافہ کریں گے یا اپنے اخراجات کو کم کریں گے۔ کسی بھی طرح، آپ کو کام ضرور کرنا ہو گا. اگر آپ نے قرض نہیں لیا ہوتا، تو آپ اضافی کمائی کے لیے دباؤ اور جوابدہی محسوس نہیں کر پاتے۔

اب، آپ کو کچھ کرنا ہو گا۔ سوچیں کہ آپ کی شدید خواہش کیا ہے؟ اگر آپ کے ذہن میں ایک مقررہ ہدف ہے، تو ایسا کیوں ہے کہ آپ اس پر پورے جوش سے عمل کرنا چاہتے ہیں؟ اگر آپ کی ابھی تک کوئی شدید خواہش نہیں ہے تو سوچیں کہ آپ اپنے لیے شدید خواہش کیسے پیدا کر سکتے ہیں؟

2. غیر منصفانہ فائدہ

غیر منصفانہ فائدہ سے مراد وہ اضافی برتری ہے جو آپ کو کسی خاص صورتحال میں دوسرے شخص پر حاصل ہوتی ہے۔ ہم کسی بھی صورتحال سے گزر رہے ہوں ہمیں ایک

دوسرے پر کوئی نہ کوئی اضافی برتری مل جاتی ہے اور اسے اپنے فائدے کے لئے استعمال کرنا ہمارے ہدف کے حصول کے سفر کو مختصر کر دیتا ہے۔

مثال کے طور پر، ڈالر کی اونچی شرح پاکستانیوں کو غیر منصفانہ فائدہ دیتی ہے۔ اخراجات امریکہ میں رہنے والوں کے مقابلے میں کم ہیں، اس لیے ان کے لیے پانچ سو ڈالر امریکہ میں رہنے اور کمانے والے کے مقابلے میں زیادہ قابل قدر ہوں گے۔ اسی طرح اگر آپ لاہور یا پاکستان کے کسی دوسرے میٹروپولیٹن شہر میں رہتے ہیں، تو آپ کو دور دراز کے علاقے یا گاؤں میں رہنے والوں کے مقابلے میں بجلی، انٹرنیٹ کنکشن اور دیگر سہولیات سمیت بہتر انفراسٹرکچر تک رسائی حاصل ہونے کا امکان ہے۔ آپ کو کمپیوٹر یا انٹرنیٹ تک رسائی نہ رکھنے والے کسی اور فرد کے مقابلے میں آن لائن کمانے کے طریقے تلاش کرنا آسان ہو گا۔

آیئے ایک اور زاویے سے غیر منصفانہ فائدے کا تجزیہ کرتے ہیں۔ کوئی شخص جس نے ایک اچھی شہرت کی حامل یونیورسٹی سے ایم بی اے کیا ہو اسے کسی دوسرے فرد پر غیر منصفانہ فائدہ حاصل ہے جس نے کسی دوسری مقامی یونیورسٹی سے ایم بی اے کیا ہو۔ دوسرے کے مقابلے میں پہلے شخص کے پاس روزگار حاصل کرنے کا بہتر موقع ہو گا۔

اکثر اوقات، جن کے پاس غیر منصفانہ فائدہ نہیں ہوتا وہ ان لوگوں سے حسد محسوس کرتے ہیں جن کے پاس یہ ہے۔ سچ یہ ہے کہ غیر منصفانہ فائدہ اٹھانا کبھی بھی بری چیز نہیں ہے۔ ہم سب کے پاس یہ کسی نہ کسی طور موجود ہوتا ہے۔ ہمیں صرف اسے تلاش کرنے اور اس سے اپنے آپ کو قوت دینے کے لئے استعمال کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر، ہو سکتا ہے کہ آپ کے دوست نے آپ کی طرح بہترین اسکول میں تعلیم حاصل نہ کی ہو، لیکن وہ دور دراز کے گاؤں سے تعلق رکھنے کی بدولت، کوٹہ سسٹم اور مخصوص علاقوں کے لیے مخصوص نشستوں کی بنیاد پر اچھے کالج میں داخلہ لے سکتا ہے۔ یہ آپ پر اس کا غیر منصفانہ فائدہ ہے۔ دوسری طرف، آپ کے پاس بہترین کمیونیکیشن کی مہارتیں ہو سکتی ہیں جو انٹرویوز کے دوران آپ کو اچھی کارکردگی دکھانے میں مدد کرتی ہیں، اور یہ اس پر آپ کا غیر منصفانہ فائدہ ہے۔

مختلف عوامل پر غور کرنے کے لیے کچھ وقت نکالیں جو آپ کا غیر منصفانہ فائدہ ہو سکتے ہیں۔ شاید آپ کے پاس کسی ایسے مضمون میں ڈگری ہو جس سے رقم کمائی جا سکتی ہو؟ ہو سکتا ہے کہ آپ پہلے ہی کسی ایسے شخص کی رہنمائی میں کام کر چکے ہوں جو آپ کے آن لائن کیریئر کو شروع کرنے میں مدد کر سکے؟ آپ کے پاس جو بچت ہو اسے آپ کے بلاگنگ کیرئیر کے لیے سرمایہ کاری کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہو؟ اپنے مقصد کو ذہن میں رکھتے ہوئے، اپنے غیر منصفانہ فوائد کے بارے میں سوچیں، جو اب تک آپ کی نگاہ سے اوجھل رہے ہیں. انہیں تحریر کر لیں، اور غور کریں کہ آپ اپنے کیریئر کو اچھا جمپ سٹارٹ دینے کے لیے ان کا مؤثر استعمال کیسے کر سکتے ہیں۔

3. 4x کی طاقت

'4X کی طاقت' سے مراد آپ کے حلقے میں چار انتہائی اہم افراد ہیں: مینٹور، کوچ، ہم مرتبہ، اور فالوور آپ کے ہدف کو بہتر طور پر حاصل کرنے میں یہی چار قسم کے افراد آپ کی مدد کریں گے۔ اب آیئے دیکھتے ہیں کہ یہ تمام 4 لوگ آپ پر کیسے اثر انداز ہوتے ہیں.

ایک مینٹور وہ ہوتا ہے جس نے پہلے ہی وہ یا اس سے ملتا جلتا ہدف حاصل کر لیا ہو جسے آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ایک مینٹور کا ہونا بہت ضروری ہے۔ کیونکہ ہدف کے حصول کے جس راستے پر آپ سفر کر رہے ہوں اس کے نشیب و فراز کے بارے میں آپ کی تفصیل سے رہنمائی کر سکتا ہے۔ آپ کو صحیح راستے کے بارے میں آگاہ کر سکتا ہے۔ آپ کو ان رکاوٹوں کے بارے میں آگاہ کر سکتا ہے جن سے آپ کو بچنا چاہیے۔ اس کے ساتھ ساتھ ایسا کرنے کے بارے میں تجاویز بھی دے سکتا ہے۔

کوچ کا ہونا بہت ضروری ہے کیونکہ وہ آپ کی رہنمائی کر سکتا ہے اور آپ کا بہترین ورژن سامنے لانے میں مدد کرتا ہے۔ لہذا ایک کوچ آپ کو پالش کرتا ہے، آپ کی صلاحیتیں نکھارتا ہے اور آپ کے مطلوبہ ہدف کو حاصل کرنے کے لیے ضروری کام درست طور پر کرنے میں آپ کی مدد کرتا ہے۔

ایک ہم مرتبہ ایسا شخص ہے جو آپ کی طرح کا ہدف رکھتا ہے اور اس کے حصول کی کوشش میں لگا ہوا ہے، اس کی سٹیج بھی آپ کے مماثل ہے اور یہ شخص آپ کو جوابدہ رکھ سکتا ہے۔ آپ اپنے ہدف کے لیے جتنے زیادہ جوابدہ ہوں گے، اتنا ہی بہتر آپ اپنے روڈ میپ پر عمل کریں گے۔ ہم مرتبہ انسان کو ہدف کا تعاقب کرتے دیکھ کر آپ پر بھی محنت کرنے کا مثبت اثر پیدا ہوتا ہے۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ آپ سوچتے ہیں کہ اگر یہ کر سکتا ہے تو میں بھی کر سکتا ہوں۔

فالوورز (پیروکار) وہ لوگ ہیں جو آپ کو سراہتے ہیں، آپ کا احترام کرتے ہیں اور آپ کی بات کو اہمیت دیتے ہیں۔ فالوورز کا ہونا ضروری ہے کیونکہ آپ کے پیروکار اور مداح آپ کو

اپنا کام مزید بہتر کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ اس کے علاوہ، وہ آپ سے سیکھنے کے لئے آمادہ ہوتے ہیں اس لیے جب آپ انھیں سکھاتے ہیں، تو آپ خود بھی بہتر ہوتے ہیں۔

ان چار قسم کے افراد کے ساتھ مل کر، آپ اپنے لیے ترقی کے لئے درکار صحیح ماحول تشکیل دے سکتے ہیں۔ ان چاروں قسم کے لوگوں کا کم و بیش ایک ہی ہدف ہوتا ہے جو آپ کا ہے۔ یہ سب آپ کو اس کے حصول کی جانب جوابدہ رکھتے ہیں۔ جواب دہی کا یہ دباؤ آپ کو راستے سے ہٹنے نہیں دیتا۔

مثال کے طور پر، اگر آپ ورڈپریس ڈیویلپر ہیں، تو آپ کا مینٹور کوئی ایسا شخص ہو سکتا ہے جسے ورڈپریس ڈیویلپمنٹ اور فری لانسنگ کی دنیا کا ماہر سمجھا جاتا ہو۔ آپ کا کوچ شاید کوئی ایسا شخص ہو گا جو ورڈپریس کے شعبے میں کام کر رہا ہو اور اس میں اچھی کارکردگی دکھانے کے لیے آپ کی رہنمائی کے لیے تیار ہو۔ ہو سکتا ہے کہ اس نے ابھی تک اتنی شہرت حاصل نہ کی ہو جتنی کہ مینٹور کی ہو لیکن اس کے پاس اتنی مہارت اور علم ہو گا کہ وہ آپ کی رہنمائی کر سکے۔ آپ کا ہم مرتبہ کوئی ایسا شخص ہو گا جس نے ابھی ابھی ورڈپریس کے میدان میں قدم رکھا ہو اور آپ کی طرح اس کی مدد سے اپنا کیریئر بنانے کی کوشش کر رہا ہو۔ آپ کے فالوورز آپ کے کالج کے پہلے یا دوسرے سمسٹر کے بی ایس سی ایس کے طالب علم ہو سکتے ہیں جو آپ کی طرح ایک ورڈپریس ڈیویلپر کے طور پر فری لانسنگ کرنا چاہتے ہیں اور آپ سے رہنمائی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

خبردار رہیں : بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ آپ بہت غلطیاں کرتے ہیں، ٹھوکریں کھاتے ہیں اور اپنا ہدف حاصل کرنے میں ناکام رہتے ہیں اس لیے نہیں کہ آپ کے پاس کوئی

کوچ یا مینٹور نہیں ہے، بلکہ اس لیے کہ آپ بہت زیادہ کوچز اور مینٹورز کو فالو کرتے ہیں۔ آپ کو وہ کہاوت یاد ہے: بہت زیادہ باورچی شوربے کو خراب کرتے ہیں؟

اس پس منظر میں یہ کہاوت صادق آتی ہے. مثال کے طور پر جب آپ کے پاس بہت زیادہ کوچز ہوتے ہیں، تو امکان ہے کہ آپ نت نئے مشوروں اور حکمت عملیوں میں الجھ کر رہ جائیں گے۔ فطری طور پر، جب آپ بہت زیادہ الجھن میں ہوتے ہیں، تو آپ خود کو بند گلی میں پاتے ہیں، اور بد قسمتی سے کبھی بھی مطلوبہ منزل تک نہیں پہنچ پاتے۔

لہٰذا، X4 کی طاقت سے حکمت کے ساتھ فائدہ اٹھانے کی کلید یہ ہے کہ ایک مینٹور اور کوچ، چند ہم مرتبہ ساتھی اور مٹھی بھر پیروکار ہوں۔ فالوورز کی کثیر تعداد کا ہونا بہت اچھا ہے، لیکن اگر وہ انفرادی توجہ کے متقاضی ہوئے تو یہ آپ کے لئے ممکن بھی نہیں ہوگا اور بہتر بھی نہیں ہوگا کیونکہ اس صورت میں، آپ کے پاس اپنے منصوبے پر کام کرنے کے لیے کافی وقت نہیں ہوگا۔ تاہم، اگر آپ کسی کالج میں استاد ہیں، تو یہ ایک مختلف منظرنامہ ہے ایسی صورت میں آپ کو اپنی حکمت عملی ایسی رکھنی ہوگی کہ آپ کے طالب علم آپ کے علم سے بہترین طریقے سے مستفید ہوں۔

اب جب کہ آپ نے 'پاور آف 4 ایکس' کی اہمیت کا تجزیہ کر لیا ہے، آپ کو یہ دیکھنا ہوگا کہ آپ کی زندگی میں یہ چار قسم کے افراد ہیں یا نہیں۔ شاید، آپ کو اندازہ ہو گیا ہوگا کہ آپ کا ہم مرتبہ ساتھی کون ہے، اور کوئی آپ کا پیروکار بھی ہو سکتا ہے، لیکن پھر بھی آپ کے پاس کوچ یا مینٹور کی کمی ہو سکتی ہے۔ ہو سکتا ہے، آپ کے پاس کوئی مینٹور بھی ہو، لیکن آپ اپنے سماجی حلقے میں دیگر تین قسم کے افراد کو تلاش کرنے میں ناکام ہوں۔

اگر فی الوقت چاہے ، یہ چاروں قسم کے لوگ آپ کے حلقے میں نہ ہوں پھر بھی کوئی فکر کی بات نہیں ہے۔ مقصد ان لوگوں کو تلاش کرنا اور ان کے ساتھ رابطے میں رہنا ہے۔ تو اپنے سماجی حلقے کا اندازہ لگائیں، اور دیکھیں کہ کیا ایسے لوگ آپ کے واقف کار ہیں جو ان میں سے کسی بھی زمرے میں آسکتے ہیں، اور پھر جائزہ لیں کہ آیا یہ لوگ آپ کے مقصد کے حصول میں مددگار ثابت ہوں گے یا نہیں ۔ اگر نہیں، تو آپ کو کوچ، مینٹور، ہم مرتبہ ساتھیوں اور پیروکاروں کی تلاش جاری رکھنے کی ضرورت ہے۔

اگر آپ کو کوچ کی ضرورت ہے، جو آپ کا روڈمیپ بنانے میں آپ کی مدد کرے اور آپ کے کامیاب کاروبار کے لیے روڈمیپ کو لاگو کرنے اور بہترین نتائج حاصل کرنے میں آپ کی رہنمائی کرے۔ تو آپ مصنف محمد یوسف سعید سے رابطہ کر سکتے ہیں۔

www.roadmaper.com/ coaching

4. مواقع کی قوت کا تجزیہ کرنے کی صلاحیت

اپنے سفر کے دوران، آپ کو بہت سے تجربات سے اتفاقاً سامنا ہو گا۔ ان میں سے کچھ واضح اور براہ راست کامیابی کے مواقع ہوں گے جب کہ کچھ میں کامیابی کے لئے موزوں موقع بننے کی صلاحیت ہو گی۔ پہلے والے آپ پر عیاں ہوں گے جبکہ بعد والے پہچاننے مشکل ہوں گے۔

آپ کو اپنے آپ میں، آنے والے مختلف مواقع کا تجزیہ کرنے کی صلاحیت پیدا کرنے کی ضرورت ہے۔ ان کا تجزیہ کرنا بہت ضروری ہے کیونکہ صرف اس وقت جب آپ صحیح موقع کو پہچان لیتے ہیں، تب ہی آپ اس کا صحیح طریقے سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کو

موقع کی پوری پوٹینشل کا علم نہ ہو۔ شاید، آپ کو 20,000+ نئے فری لانسرز کے گروپ کو فری لانسنگ نیک نیتی سے بلا معاوضہ سکھانے کی پیشکش کی گئی ہو۔ آپ یہ کام کرنا تو چاہتے ہیں لیکن آپ اس بارے میں فکر مند ہیں کہ اس میں کتنا وقت لگے گا۔ تاہم، اگر آپ اس موقع کا تدبر سے تجزیہ کریں گے، تو آپ کو احساس ہو گا کہ اتنی بڑی کمیونٹی کے سامنے آنے سے آپ کے پیروکار مداحوں کی تعداد میں اضافہ ہو گا، آپ کو اس بات کی مشق کرنے میں مدد ملے گی جو آپ پہلے سے جانتے ہیں، آپ اپنی مہارت کو مزید نکھاریں گے، اور مزید کلائنٹ بھی آپ کی جانب راغب ہوں گے۔

مواقع کا تجزیہ کرتے وقت، ان کے دائرہ کار کو ذہن میں رکھیں۔ کیا یہ ایسی چیز ہے جو بڑے نفع کا سبب بن سکتی ہے، لیکن مختصر مدت کے لیے ہے؟ یا یہ ایسی چیز ہے جو ابھی زیادہ امید افزا نظر نہیں آتی ہے، لیکن طویل عرصے میں بہت فائدہ مند بن سکتی ہے؟ بعض اوقات، آپ کو قلیل مدتی موقع سے استفادہ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے چاہے یہ عارضی ہی کیوں نہ ہو کیونکہ اس میں آپ کو ایک اچھا جمپ سٹارٹ دینے کا امکان ہوتا ہے۔ دوسری طرف، کچھ قلیل مدتی مواقع صرف دلکش نظر آتے ہیں، لیکن حقیقت میں نتیجہ خیز نہیں ہوتے۔ یہی بات طویل مدتی مواقع کے لیے بھی درست ہے۔ موقع کی پوٹینشل کا اندازہ لگانے میں اپنا وقت صرف کریں۔ ایک بار پھر یاد دہانی کروا دوں، ایک کوچ آپ کے ساتھ یہ تشخیص کرنے میں مددگار ثابت ہو گا۔

5. سڑک پر رہنا

عین ممکن ہے کہ آپ سوچ رہے ہوں کہ کہ سڑک پر رہنا یا دوسرے الفاظ میں اپنے منتخب کردہ راستے پر قائم رہنا کس طرح ایک بوسٹر ہے۔ سب سے پہلے، یہ بات سمجھ لیتے ہیں کہ

سڑک پر رہنے کا حقیقی معنی کیا ہے۔ جب آپ کسی بھی ہدف کا تعاقب شروع کرتے ہیں، تو امکان ہوتا ہے کہ آپ کو کچھ رکاوٹیں، کچھ مختصر اور آسان راہیں، کچھ موڑ، کچھ چکر دار راستے اور کچھ بند راستے یا پورا گھما کر سمت بدل دینے والے راستوں کا سامنا کرنا پڑے گا۔

اکثر اوقات یہ ہوتا ہے کہ ہم رکاوٹیں آنے کی صورت میں مایوسی محسوس کرتے ہیں۔ ہمیں لگتا ہے کہ باہر نکلنے کا کوئی راستہ نہیں ہے اور ہمارا راستہ مسدود ہے لہذا ہم ہار ماننے کا سوچنے لگتے ہیں۔ جب ہم مختصر راستے اور متبادل موڑ دیکھتے ہیں، تو ہم ان کا انتخاب کرنے کے لیے لپکتے ہیں کیونکہ وہ ایک آسان انتخاب لگتے ہیں. بجائے اس کے کہ آپ جس سڑک پر سفر کر رہے ہیں اس پر اپنی توجہ مرکوز رکھیں، آپ ان مختصر راستوں کو آسان متبادل سمجھ کر ان کی جانب راغب ہو جاتے ہیں، لیکن یہ شارٹ کٹ اکثر گمراہ کن ہوتے ہیں۔ شارٹ کٹ عام طور پر اصل راستے سے آپ کا رخ موڑ دیتے ہیں اور آپ اپنے راستے سے منحرف ہو جاتے ہیں۔

سڑک پر رہنے کا مطلب ہے کہ آپ اس راستے پر قائم رہیں جہاں سے آپ نے سفر کا آغاز کیا تھا۔ ہار ماننے، امید کھونے، ادھورا چھوڑنے اور مایوسی محسوس کرنے کے بجائے، آپ منتخب کردہ سڑک پر آگے بڑھتے جائیں۔ تاہم، یہ بہت ضروری ہے کہ آپ بدلتی صورتحال، راہ میں پیش آنے والے مسائل کا بروقت تجزیہ کریں اور اس راستے پر قائم رہیں جو آپ نے چنا ہے چاہے وہ طویل اور رکاوٹوں سے بھرپور ہو۔ اگر آپ کے پاس راستے کی سمجھ ہے، تو یہ آپ کو منزل مقصود تک لے جائے گا۔ لہذا، شروع میں صحیح راستہ چننا آپ کی کامیابی کے لیے اہم ہے۔ اگر آپ کو اپنی منزل مقصود کے بارے میں واضح سمجھ ہے، اور اس کے مطابق راستے کا انتخاب کر چکے ہیں، تو آپ کو ضرور اس پر قائم رہنا چاہیے۔ یہ طویل اور مشکل ہو سکتا ہے، اس میں موڑ بھی آسکتے ہیں لیکن یہ آپ کو آپ کے حسب خواہش مطلوبہ ہدف تک لے جائے گا۔

اس لمحے آپ، اس ہدف کا تصور کریں جسے آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور پھر اس راستے کے بارے میں سوچیں جو آپ اختیار کرنا چاہتے ہیں۔ کیا آپ کو کوئی جواب ملتا ہے کہ آپ کو کونسی سڑک کا انتخاب کرنا چاہیئے ؟ کیا یہ جواب واضح ہے یا دھندلا ؟ اپنے دریافت کیئے گئے نتائج کو تحریر کریں اور ان پر غور کرتے جائیں جب تک کہ آپ کو ایک واضح راستہ نظر نہ آئے جس پر آپ قائم رہ کر طویل سفر کے لئے تیار رہ سکتے ہیں۔

6. ایک پر توجہ مرکوز رکھیں

بیک وقت بہت سارے کام کرنے کی کوشش کرنے کے بجائے ایک وقت میں ایک چیز پر توجہ مرکوز کرنے کی صلاحیت ہونا ایک بہت بڑا تحفہ ہے۔ کچھ لوگوں میں قدرتی طور پر یہ صلاحیت ہوتی ہے، جبکہ دوسروں کو اس خاص عادت کو اپنانے کے لئے بطور خاص کوشش کرنی پڑتی ہے۔

یہ رفتار کو بڑھانے والی ایک اہم صلاحیت ہے کیونکہ آپ کی توجہ اس بات کا تعین کرتی ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں اور آپ کیا بنتے ہیں۔ منقسم توجہ کے ساتھ، آپ کسی بھی کام کو اپنی سو فیصد کوشش کے ساتھ کرنے کے قابل نہیں ہوتے۔ قدرتی طور پر، اگر آپ ایک وقت میں پانچ کاموں پر بیس فیصد مرتکز توجہ، دھیان اور توانائی کے ساتھ کام کر رہے ہیں، تو نتائج بھی دس سے بیس فیصد کے لگ بھگ ہوں گے، بعض اوقات اس سے بھی کم کیونکہ آپ کی توانائی بہت جلد خرچ ہو جائے گی۔ کسی کام پر صرف بیس فیصد مرتکز توجہ دے کر آپ سو فیصد تو دور کی بات، پچاس فیصد نتائج کی بھی توقع نہیں رکھ سکتے۔

اب تصور کریں کہ اگر آپ اپنی مکمل، سو فیصد، غیر منقسم توجہ اپنے کرنے والے کاموں کی فہرست میں سے سب سے اہم کام پر دیتے ہیں تو منظر نامہ کیسے بدل جائے گا۔ ظاہر ہے کہ نتائج بہت کم نہیں ہوں گے کیونکہ آپ اس پر پوری توجہ مرکوز کر رہے ہیں۔ آپ جتنی زیادہ توجہ مرکوز کریں گے اتنا ہی آپ کی غلطیوں کا امکان کم ہو گا، اور سب سے بڑھ کر یہ کہ آپ کی کامیابی کے چانسز بھی زیادہ روشن ہوں گے۔ اس طرح روڈمیپ پر عمل کرتے ہوئے 'ایک چیز پر توجہ مرکوز کرنا' آپ کی ترقی کی رفتار کو بڑھاتا ہے۔

جب آپ اپنے روڈمیپ کا سفر شروع کرتے ہیں، تو آپ کو ایک وقت میں ایک راستے پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اکثر لوگ آغاز میں ایک راستہ چنتے ہیں اور پھر کئی چیزیں شروع کر لیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ ایک ایجنسی شروع کرتے ہیں لیکن آپ اپنی برانڈنگ، فری لانسنگ بھی شروع کرتے ہیں۔ یہ سب آپس میں ربط رکھتے ہیں لیکن جب آپ متعدد چیزوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں تو آپ کی توانائی تقسیم ہو جاتی ہے اور آپ ایک ہدف پر توجہ مرکوز رکھنے اور اسے حاصل کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔

اب آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت ہے کہ کیا آپ ابھی اس وقت کسی ایک چیز پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں؟ یہ کچھ بھی ہو سکتا ہے: آپ کا کام، آپ کا اضافی کام یا کچھ اور۔ اگر جواب نفی میں ہے تو آپ کو اس تقسیم شدہ توجہ کے اصل سبب پر غور کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ کی توجہ اتنی بٹی ہوئی کیوں ہے؟ اس معاملے پر غور کرتے رہیں یہاں تک کہ آپ اصل وجہ تک پہنچ جائیں اور یہ معلوم کر لیں کہ آپ کو کیا بات پریشان کر رہی ہے۔

ایک بار جب آپ کے پاس جواب یا جوابات یکجا ہو جائیں گے، تو آپ کو اندازہ ہو جائے گا کہ آپ کی توجہ کس طرح منتشر ہو گئی ہے۔ اس موقع پر، آپ جس ہدف کو حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں سوچیں، اسے ذہن میں رکھیں اور اپنے آپ کو بتائیں کہ آپ صرف اور صرف اسی ایک ہدف پر توجہ مرکوز رکھیں گے۔ یہ عمل روزانہ کریں، اور آہستہ آہستہ 'ایک چیز' پر توجہ مرکوز رکھنا آپ کے لیے آسان ہو جائے گا۔ توجہ واضح سوچ سے حاصل ہوتی ہے۔

7. مشکل کی سطح (آپ کا کام کتنا دشوار ہے؟)

سیانے کہتے ہیں بڑے خواب دیکھیں کیونکہ جب آپ بڑے خواب دیکھتے ہیں تب ہی آپ ان خوابوں کو حقیقت بنانے کے لئے کام کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔ جب ہدف اور راستے کا انتخاب کرنے کی بات آتی ہے، تو آپ کو اس کی دشواری کی سطح کا تجزیہ کرنے کی ضرورت پیش آتی ہے۔ ہر مقصد کی دشواری کی سطح مختلف ہوتی ہے، اور ہو سکتا ہے کہ آپ ہمیشہ اس سطح کی مناسبت سے ڈھلنے کے لئے مطلوبہ قابلیت نہ رکھتے ہوں۔

ایک مثال سے اس بات کو واضح کیا جا سکتا ہے۔ ایک منٹ کے لیے سوچیں کہ آپ فی الوقت آن لائن ڈیجیٹل مارکیٹنگ کرتے ہیں۔ آپ اپنے آپ کو محض ایک مارکیٹنگ کوچ کے طور پر متعارف کروا رہے ہیں جو آن لائن ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی کوچنگ کے میدان میں قدم جمانے کا خواہاں ہے۔ آپ ایک ایسے مرحلے پر ہیں جہاں آپ ابھی اپنے نئے منصوبے کے ساتھ شروعات کر رہے ہیں۔ اگر آپ کسی موجودہ آن لائن مارکیٹنگ کمپنی کو خریدنا چاہتے ہیں، تو ایسا کرنا آپ کے لیے انتہائی مشکل اور تقریباً ناممکن ہو گا۔ اس مخصوص راستے کی مشکل کی سطح آپ کے لیے بہت زیادہ ہو گی، شاید 1 سے 100 کے پیمانے پر 90 جس میں 100 سب سے زیادہ اور 1 سب سے کم ہے۔

آپ کے پاس یہ مقام حاصل کرنے کے لیے شاید درکار سرمایہ کاری نہیں ہو گی۔ ایک بڑی ٹیم کو منظم کرنے کے لیے قائدانہ صلاحیتوں کی بھی کمی ہو گی، اور ہو سکتا ہے کہ آپ اس میدان میں ابھی اتنے کامیاب نہ ہوئے ہوں کہ دوسری کمپنی کو خود پر اعتماد کرنے کے لیے قائل کر سکیں۔ اگر آپ کو حسب خواہش مقام نہیں ملتا ہے تو آپ کے مایوس ہو جانے اور اپنے ہدف کو مکمل طور پر چھوڑ دینے کا بھی امکان ہے۔

یہاں اس بات کی وضاحت ہوتی ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنے اہداف کو درمیان میں چھوڑ دیتے ہیں کیونکہ وہ دشواری کی اس سطح کا انتخاب کرتے ہیں جس کے لیے وہ ابھی تیار نہیں ہیں۔ اپنے آپ کو چیلنج کرنا اچھا ہے، لیکن سفر میں بہت جلد بہت زیادہ چیلنجز انتہائی تھکا دینے والے اور خوفناک ہوتے ہیں۔ لہذا، ہمیشہ دشواری کی اس سطح کا انتخاب کریں جس کے ساتھ ہم آہنگ ہونا آپ کے لئے آسان ہو۔ جیسے جیسے آپ ترقی کا سفر طے کرتے جاتے ہیں، آپ دشواری کی سطح کو بڑھا سکتے ہیں۔

اگرچہ یہ ضروری ہے کہ بہت کٹھن سطح کا انتخاب نہ کیا جائے، لیکن یہ بھی اتنا ہی اہم ہے کہ بہت زیادہ تن آسانی کا شکار نہ ہو جائیں۔ جیسے ہی آپ بہت آسان پسند ہو جاتے ہیں، تو آپ پر سکون ہو جاتے ہیں اور ایک بار جب آپ اپنے کمفرٹ زون میں داخل ہو جاتے ہیں، تو آپ کی ترقی فوری طور پر رک جاتی ہے۔ پھر کیا کیا جائے؟ اعتدال سے دشوار سطح کا انتخاب کریں تاکہ آپ نہ تو بہت پر سکون اور تن آسان ہوں اور نہ ہی زیادہ خوفزدہ ہوں۔

آپ اس وقت جس راستے پر ہیں، یا جس راستے کو آپ چننا چاہتے ہیں اس پر غور کرتے ہوئے، اس کی دشواری کی سطح کا اندازہ لگائیں۔ کیا یہ آپ کے لیے قابل عمل ہے؟ یا یہ بہت

آسان ہے؟ یا شاید بہت مشکل؟ کیا آپ یہ کر سکتے ہیں یا آپ کو لگتا ہے کہ آپ کے لیے اس میدان میں اترنا بہت ڈراؤنا خواب ہے؟

8. قابل توسیع ہونا

'دشواری کی سطح' کی طرح، قابل توسیع ہونا ایک اور روڈ میپ بوسٹر ہے جو آپ کی مجموعی ترقی میں حیرت انگیز کام کر سکتا ہے۔ اس سے مراد ایک مخصوص مدت میں بڑھنے کی صلاحیت ہے۔ کچھ راستے اور تصورات توسیع پذیر ہوتے ہیں جبکہ دیگر میں ترقی کی اعلی استطاعت نہیں ہوتی۔ اپنے روڈ میپ کے سفر میں اپنی رفتار کو تیز کرنے کے لیے، آپ کو قابل توسیع تصورات منتخب کرنے ہوں گے۔

قابل توسیع تصورات کا انتخاب کافی امید افزا ہوتا ہے۔ جب آپ اپنے آپ کو اپنے سوچے گئے ترقی کے تخمینے سے دگنی رفتار سے آگے بڑھتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ کا حوصلہ خود بخود بڑھ جاتا ہے۔ اس طرح قابل توسیع ہونا (اسکیل ایبلٹی) آپ کی ترقی کو بڑھاتا ہے۔ اس کی قوت کا فائدہ اٹھانے کے لیے، آپ کو قابل توسیع تصورات کا انتخاب کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر کوئی چیز قابل توسیع نہیں ہے، تو یہ آپ کے مطلوبہ اہداف کو پورا نہیں کر سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک عمارت کی بنیاد صرف دو منزلہ تعمیر کی گنجائش اور سکت رکھتی ہے، لیکن اگر آپ اس پر پلازہ بناتے ہیں، تو یہ گرنے کی صورت میں نقصان کا سبب بن سکتا ہے۔ اسی طرح، آپ کو اپنے لیے قابل توسیع راستہ معلوم کرنا ہے، اور پھر اس پر قائم رہنا ہے۔ اب آپ کو یہ تخمینہ لگانے کی ضرورت ہے کہ آیا آپ کے مطلوبہ راستے میں پیمانہ بڑھانے کی استطاعت ہے یا نہیں۔ کیا آپ اس راستے پر قائم رہتے ہوئے اپنے آپ کو مزید پانچ

سالوں میں پانچ گنا یا دس گنا ترقی کرتے ہوئے دیکھ سکتے ہیں؟ اگر ہاں، تو اس میں کون سا خاص عنصر ہے جو اسے قابل توسیع بناتا ہے؟ اگر جواب نفی میں ہے تو پھر بھی آپ اس پر کیوں ہیں؟

9. نامعلوم کی طاقت

یہ آپ کے روڈمیپ سے فائدہ اٹھانے کے مرکزی بنیادی اصولوں میں سے ایک ہے۔ اس کی وضاحت جاننے سے پہلے، آپ اللہ تعالیٰ پر اپنے ایمان کے بارے میں سوچیں۔ آپ اللہ تعالیٰ کو نہیں دیکھ سکتے، لیکن آپ اپنے دل میں اس کی موجودگی کو محسوس کر سکتے ہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ وہ ہمیشہ آپ کی نگہبانی کرتا ہے ، اور جب آپ دعا کرتے ہیں، تو آپ اس کے ساتھ فطری تعلق محسوس کرتے ہیں۔ جب آپ سب کچھ اس پر چھوڑ دیتے ہیں، اور اس سے مدد کے لیے التجا کرتے ہیں، تو آپ جانتے ہیں کہ آخر کار سب کچھ ٹھیک ہو جائے گا۔ ایسا ہی ہے ؟ یہ نامعلوم کی طاقت ہے۔ یہ ایمان کی طاقت ہے۔

اور یہ وہ طاقت ہے جو مشکل ترین وقت میں بھی آپ کو رواں دواں رکھتی ہے۔

نامعلوم کی طاقت کا بالکل یہی مطلب ہے. آپ کو اللہ تعالیٰ پر یقین ہے کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ وہ یہ سب کر سکتا ہے۔ آپ اپنے پورے یقین سے اس پر بھروسہ کرتے ہیں، اور یہ بھروسہ ہی آپ کو آگے بڑھاتا جاتا ہے۔

اسی طرح، آپ کو اس روڈمیپ کی طاقت پر یقین کرنے کی ضرورت ہے جو آپ تشکیل دیں گے۔ یقین کائنات کے سب سے مضبوط جذبات میں سے ایک ہے۔ جب آپ واقعی کسی چیز پر یقین رکھتے ہیں، تو آپ جانتے ہیں کہ یہ ہو گا۔ اسی طرح، آپ کو یقین کرنے کی ضرورت

ہے کہ آپ کا روڈ میپ کام کرے گا، اور یہ آپ کو آپ کے مطلوبہ ہدف کی طرف لے جائے گا۔

بعض اوقات ان چیزوں پر یقین کرنا مشکل ہوتا ہے جنہیں آپ دیکھ نہیں سکتے۔ آپ نے ابھی تک اپنے خوابوں کو حقیقت ہوتے دیکھا نہیں ہے، اس لیے ان پر یقین کرنا مشکل ہے۔ یہ وہ مقام ہے جہاں آپ کو تخیل کی طاقت کا استعمال کرنا ہو گا۔ تصور کریں کہ آپ اپنے روڈ میپ کا استعمال کرتے ہوئے اپنے ہدف کو حاصل کر چکے ہیں۔

آپ کو ہر چیز کا پیشگی علم نہیں ہو سکتا۔ لیکن اگر آپ اپنے روڈ میپ کی مؤثر طریقے سے پیروی کرتے ہیں، تو آپ اپنا سفر شروع کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اس وقت کا انتظار کرتے رہے جب آپ کو سب کچھ معلوم ہو جائے گا، تو یقین کریں آپ کبھی شروع نہیں کریں گے۔ آپ کو روڈ میپ پر یقین رکھنے اور آگے بڑھنے کی ضرورت ہے۔

آپ خود سے دریافت کریں کہ کیا آپ واقعی اپنے آپ، اپنی قابلیت اور اپنی صلاحیتوں پر یقین رکھتے ہیں۔ کیونکہ صرف اس صورت میں جب آپ کو یقین ہو کہ آپ جو چاہیں کر سکتے ہیں، تب ہی آپ کو اپنے روڈ میپ اور نامعلوم کی طاقت پر یقین کرنے کی قوت ملے گی۔

10. مارکیٹ کے ساتھ رواں دواں

کبھی ندی میں بہتے پانی کو غور سے دیکھا ہے؟ یہ اپنے راستے میں آنے والی تمام چٹانوں کے باوجود آگے بڑھتا رہتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر ندی کسی قطعہ زمین پر ہو تو بھی وہ اپنا راستہ بناتی ہے اور بہتی ہے۔ یہ کسی نہ کسی طرح اپنا راستہ تلاش کر لیتی ہے یہاں تک کہ جب بہاؤ کا کوئی مخصوص راستہ نہ ہو تب بھی یہ اپنی راہ نکال لیتی ہے۔

'مارکیٹ کے ساتھ بہتے جانا' تقریباً ایسا ہی ہے، اور اگر آپ یہ صلاحیت اپنے اندر پیدا کر لیتے ہیں، تو یقیناً آپ اپنی ترقی کو کئی گنا بڑھا دیں گے۔ بنیادی طور پر، اس کا مطلب ہے کہ خود کو اس صنعت کے مطابق ڈھالنے کی ضرورت ہے، جس میں آپ اس کے تمام رجحانات اور واقعات ساتھ ساتھ ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ مارکیٹنگ میں ہیں، اور آپ دیکھتے ہیں کہ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا رجحان بتدریج بڑھ رہا ہے، تو آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے بارے میں سیکھنا شروع کر سکتے ہیں اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی خدمات فراہم کرنا شروع کر سکتے ہیں۔

مارکیٹ کے ساتھ چلنے کی صلاحیت آپ کو اپنے حریفوں پر برتری دیتی ہے۔ ان کے ساتھ شانہ بشانہ چلنے کے بجائے، آپ ایک قدم آگے رہتے ہیں جو بالآخر آپ کو ان پر فوقیت دیتی ہے۔

اپنے روڈمیپ کا تجزیہ کریں اور دیکھیں کہ آپ جس ہدف / منزل کو حاصل کرنا چاہتے ہیں وہ مارکیٹ کے بہاؤ کے مطابق ہے یا نہیں، اگر یہ مارکیٹ کے بہاؤ کے مطابق ہے تو آپ اپنی مطلوبہ منزل تک تیزی سے پہنچ جائیں گے۔

11. جذبات بمقابلہ عمل

بہت سے نئے کاروباری لوگ اپنے جذبات کو اچھی طرح سے نہیں سنبھال پاتے۔ کسی بھی شدید صورت حال میں، وہ حالات کو اپنے حسب منشا ہی دیکھنے کے آرزو مند ہوتے ہیں۔ درحقیقت، ہم سب کے ساتھ ایسا ہی ہوتا ہے۔ ہمیں ٹریفک جام میں پرسکون رہنے اور بھری سڑک سے نکلنے کا راستہ تلاش کرنے کے بجائے آپے سے باہر ہونا آسان لگتا ہے۔ ہر بار، ہم ایک غیر متوقع، اضافی دباؤ محسوس کرتے ہیں، ہم اس مسئلے کو حل کرنے کے طریقے تلاش

روڈمیپ برائے فروخت نہیں

کرنے کے بجائے ہتھیار ڈال دیتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ جذباتی طور پر رد عمل کا اظہار کرنا آپ کو کبھی بھی فائدہ نہیں پہنچاتا۔ یہی بات کارپوریٹ دنیا پر بھی صادق آتی ہے۔ کاروبار جذبات پر قائم نہیں ہوتے۔ یہاں درست فیصلے لینے ہوتے ہیں۔ جذباتی ہونے کے بجائے، آپ کو بامعنی اور طاقتور اقدام اٹھانے پر توجہ مرکوز رکھنے کی ضرورت ہے۔

چند لمحوں کے لیے ایک منظر نامے کا تصور کریں۔ سوچیں کہ آپ ایک کامیاب بلاگ چلا رہے ہیں، لیکن گوگل کی حالیہ اپ ڈیٹ کے بعد، آپ کو اس کی رینکنگ بہت نیچے گرتی ہوئی نظر آتی ہے۔ آپ گزشتہ سال کے دوران حاصل کی گئی ٹریفک کو کھونے لگتے ہیں۔ یہ کشیدہ صورتحال آپ کو فکر مند کر دیتی ہے۔ اب جب کہ آپ مشکل سے دوچار ہیں، آپ بے صبرے ہو جاتے ہیں اور ہو سکتا ہے کہ آپ باقاعدہ پوسٹنگ مکمل طور پر بند کر دیں۔ یہ ایک جذباتی رد عمل ہے۔ اگرچہ اس طرح کا رد عمل دینا اضطراری ہو سکتا ہے، لیکن یہ جذباتی رد عمل آپ کے مسائل حل نہیں کرے گا۔

اس کے برعکس، اگر آپ حالیہ اپ ڈیٹ کا بغور تجزیہ کرتے ہوئے صورتحال کا جواب دیتے ہیں اور کاروبار کو لگے دھچکے پر قابو پانے کے لیے ایک ایکشن پلان بناتے ہیں، تو آپ کی ویب سائٹ کا اپنی پوزیشن بحال کر لینے کا قوی امکان ہے ۔ آپ کی رینکنگ آہستہ آہستہ بتدریج بہتر ہو جائے گی، اور آپ کی کھوئی ہوئی ٹریفک واپس آجائے گی۔ اس طرح صورتحال کا جواب دینا، محتاط اور سوچ بچار کے بعد تدبرانہ اقدام کرنا آپ کے لیے کھیل کو بدل کر رکھ دیتا ہے۔

اس وقت آپ کو جو کام کرنے کی ضرورت ہے وہ یہ کہ تجزیہ کرنا ہے کہ آیا آپ جذبات سے کام لیتے ہیں یا عملی اقدام کرتے ہیں۔ کسی بھی مشکل صورتحال کے بارے میں سوچیں جس

کا کبھی آپ کو سامنا کرنا پڑا تھا، اور آپ نے اس کا کیسے مقابلہ کیا تھا۔ کیا آپ اس وقت جذبات سے بے قابو ہو گئے تھے ، یا غضب ناک ہو گئے تھے ؟ یا کیا آپ کی توجہ اس مشکل کے حل پر مرکوز تھی، اور اس سے نمٹنے کے لیے آپ کے پاس ایک طاقتور ایکشن پلان تھا؟ یہ درست ہے کہ کوئی بھی فوری طور پر ایکشن پلان نہیں بنا سکتا، لیکن اگر آپ نے صورتحال پر کوئی ردعمل ظاہر نہیں کیا اور یہ سوچنے کے لیے کچھ وقت صرف کیا کہ آپ اس بدنظمی کو کیسے حل کر سکتے ہیں، یہ بذات خود ایک بامعنی اقدام ہے۔ مشکل وقت میں اپنے موجودہ طریقہ کار کا تجزیہ کریں اور پھر اپنے روڈمیپ کے لیے قابل عمل اقدامات کا ایک سلسلہ بنالیں۔

12. ڈوبی لاگت

اگر کوئی پروجیکٹ مطلوبہ نتائج نہیں لاتا تو ڈوبی لاگت وہ قیمت ہے جو آپ کو برداشت کرنا پڑے گی۔ آپ کی کچھ ایسی سرمایہ کاری ہو گی جو کوئی نفع نہیں دے گی۔ آپ کو یہ تجزیہ کرنے کی ضرورت ہے کہ کہاں سرمایہ کاری کرنی ہے، اور کہاں نہیں۔ اگر آپ ایک مخصوص آن لائن کیریئر کے راستے پر چلنے کا ارادہ رکھتے ہیں، تو اس سے منسلک ڈوبی لاگت کی شناخت کریں۔ کیا یہ کیریئر سرمایہ کاری کے قابل ہے یا نہیں؟ اس کے لیے اس فیلڈ سے متعلق مارکیٹ کا مکمل تجزیہ کرنا ضروری ہے۔

کسی مخصوص فیلڈ / پاتھ وے کے ساتھ منسلک ڈوبی لاگت کو جاننا ضروری ہے کیونکہ اس سے آپ کو وقت، سرمایہ کاری اور توانائی کی بچت میں بہت زیادہ مدد مل سکتی ہے۔ اگر آپ نے کیریئر کے راستے کی ڈوبی ہوئی لاگت کا تجزیہ کیا ہے اور جانتے ہیں کہ یہ طویل عرصے کام کرنے

کے بعد بھی نفع بخش ثابت نہیں ہو گا، تو آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ آپ کو اسے ترک کرنے اور ایک بہتر متبادل تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔

یہ زیادہ تر تب ہوتا ہے جب آپ اپنے کاروبار میں پھنس کر رہ جاتے ہیں اور آگے بڑھنے سے قاصر ہوتے ہیں۔ اپنی کاروباری مصروفیات کا تجزیہ کریں اور معلوم کریں کہ آیا آپ ڈوبی ہوئی لاگت برداشت کر رہے ہیں یا نہیں۔

13. کمپاؤنڈنگ

کمپاؤنڈنگ سے مراد وہ چیز ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ بڑی اور بہتر ہوتی ہے۔ اگر کسی چیز میں وقت کے ساتھ کمپاؤنڈ کرنے کی صلاحیت ہے، تو اس کے آپ کے لئے بہت اچھے نتائج بر آمد ہونے کا امکان ہے۔ ایک چیز دگنی پھر چوگنی اور اسی طرح بڑھتی جاتی ہے۔

مثال کے طور پر، اگر آپ ایک کامیاب فری لانسر ہیں جو ماہانہ دو ہزار ڈالر سے زیادہ کما رہے ہیں، تو اب آپ لوگوں کو پڑھانا شروع کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کے لیے ایک کمپاؤنڈنگ اثر پیدا کرتا ہے کیونکہ اس سے آپ کو اچھی شہرت ملتی ہے، آپ کو زیادہ کلائنٹ ملنے، بڑا سوشل نیٹ ورک وغیرہ بنانے کا امکان بڑھ جاتا ہے۔

اسی طرح، آپ کو اپنے روڈ میپ میں ایسی چیزیں تلاش کرنے کی ضرورت ہے جو ایک کمپاؤنڈ اثر پیدا کر سکتی ہیں: یعنی وہ چیزیں جو زیادہ نتائج دیتی ہیں اور زیادہ نفع بخش ہوتی ہیں۔ کمپاؤنڈنگ عناصر ہر جگہ نہیں ہو سکتے ہیں، لیکن جہاں بھی آپ اسے تلاش کر سکتے ہیں، ضرور کریں۔

ابھی، اس راستے کا اندازہ لگائیں جو آپ کے ذہن میں ہے، اور اس میں کسی بھی سرگرمی یا کام کو تلاش کرنے کی کوشش کریں جو آپ کے لیے کمپاؤنڈنگ اثر پیدا کر سکے۔

14. **ٹائمنگ**

آپ کی کاروباری سرگرمیوں اور ان کے افتتاحی اقدامات کے لئے چنا گیا وقت ان کی کامیابی کے تعین میں بہت اہم کردار ادا کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، ان علاقوں میں ریسٹورنٹ کاروبار کا ایسے موسم میں آغاز کرنا نفع بخش نہیں ہوگا جب کہ وہ سیلاب کی زد میں ہوں۔

آیئے ایک اور مثال لیتے ہیں۔ CoVID-19 پوری دنیا کے لیے ایک انتہائی کڑا وقت لے کر آیا۔ اس وقت بہت سے کاروبار مکمل طور پر تباہ اور ختم ہو گئے۔ تاہم اس زمانے میں گھریلو باورچیوں کا تصور جنگل کی آگ کی طرح پھیل گیا۔ لوگوں کی کھانے کی ضرورت اپنی جگہ قائم تھی اور فوڈ پانڈا نے CoVID-19 کو ایک کاروباری موقع کے طور پر دیکھا۔ اس نے گھریلو باورچیوں کے لیے ایک اچھا موقع فراہم کیا اور انہیں بہت سی ترغیبات دیں جس کی بدولت انہیں فوڈ پانڈا کے ذریعے اپنا کھانا فروخت کرنے کی حوصلہ افزائی ملی۔ گھریلو باورچیوں کو معلوم تھا کہ یہ خاص وقت ان کے کیریئر کو شروع کرنے کے لیے ایک اچھا موقع تھا، اور اسی وجہ سے ان میں سے بہت سے لوگوں نے اس موقع کا فائدہ اٹھاتے ہوئے بڑی کامیابی حاصل کی۔

اس کے بعد، آپ کو یہ بھی دیکھنے کی ضرورت ہے کہ آیا آپ صحیح وقت پر کسی خاص میدان میں قدم رکھ رہے ہیں یا نہیں۔ یہ بات درست نہیں کہ آپ کو کچھ کرنے کے لیے بہترین وقت کا انتظار کرنے کی ضرورت ہے کیونکہ بالکل کامل وقت ایک فرضی داستان ہے۔

تاہم، آپ کو مارکیٹ کا تجزیہ کرنے اور یہ دیکھنے کی ضرورت ہے کہ آیا اس کے موجودہ رجحانات آپ کے منصوبے کی تائید کریں گے یا نہیں۔

آپ جس آن لائن کیریئر میں دلچسپی رکھتے ہیں اس کے حوالے سے مارکیٹ کا مکمل تجزیہ کریں۔ دیکھیں کہ کیا موجودہ وقت آپ کے منصوبے کے لیے سازگار ہے اور آپ موزوں وقت پر یہ کام شروع کر رہے ہیں۔

15. اشتراک

اشتراک سے مراد دوسروں کے ساتھ ہاتھ ملانا ہے بجائے اس کے کہ سب کچھ اپنے بل بوتے پر تنہا کریں۔ اشتراک سے متحدہ ہم آہنگی پیدا ہوتی ہے جس میں بے پناہ طاقت ہوتی ہے۔ وہ کہانی تو آپ نے سن رکھی ہوگی کہ کس طرح ایک بوڑھا آدمی لکڑی کی چھڑیوں کا ایک گٹھا لے کر اپنے بیٹے کو دکھاتا ہے کہ وہ گٹھا توڑنا ممکن نہیں۔ جب وہ اپنے بیٹے کو ایک چھڑی دیتا ہے تو وہ اسے آسانی سے توڑ سکتا ہے۔ تاہم، جب وہ اسے چھڑیوں کا پورا گٹھا دیتا ہے، تو وہ انہیں بالکل نہیں توڑ سکتا۔ اس کے بعد وہ اپنے بیٹے کو اتحاد کی طاقت اور تعاون کی قوتوں کی اہمیت بیان کرتا ہے۔

آپ کو بھی ایسا ہی کرنا شروع کرنا ہوگا۔ اپنے حریفوں کو مسابقت کے طور پر دیکھنے کے بجائے، انہیں ساتھیوں کے طور پر دیکھیں۔ ان کے ساتھ ہاتھ ملانے کی کوشش کریں اور ان کی طاقت کا فائدہ اٹھائیں اور انہیں کچھ نفع مہیا کریں۔ نفع کا یہ تبادلہ آپ تمام کے لئے بہت بڑی کامیابی کا سبب بن جائے گا۔

اپنے روڈمیپ اور کیریئر کے راستے کو مدنظر رکھتے ہوئے، مختلف افراد اور تنظیموں کے بارے میں سوچیں جن کے ساتھ آپ اپنی طاقت کے ساتھ شامل ہوسکتے ہیں اور ان کے ساتھ طاقتور اتحاد میں داخل ہوسکتے ہیں۔ آپس میں مل کر اشتراک کے ساتھ کام کرنا سب فریقین کے لئے بہتری لاتا ہے۔

16. فائدہ اٹھانا

فائدہ اٹھانا ایک خاص حد تک تعاون کے مترادف ہے۔ تاہم، اس میں ان عوامل کا پتہ لگانا بھی شامل ہے جن سے آپ فائدہ اٹھا سکتے ہیں جیسے کہ سرمایہ، افرادی وسائل، تکنیکی چیزیں وغیرہ۔

کسی بھی صورت حال میں، کچھ ایسی چیزیں ہیں جن کا آپ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ روزمرہ خریداری کے لیے باہر جا رہے ہیں اور الیکٹریشن اسی راستے پر ہے، تو آپ اس کے پاس رک کر ہفتوں سے خراب استری ٹھیک کروا سکتے ہیں۔ کسی اور وقت علیحدہ سے جا کر یہ کام کروانے کے بجائے، آپ اس حقیقت کا فائدہ اٹھاتے ہیں کہ سپر مارکیٹ اور الیکٹریشن دونوں ایک ہی راستے پر ہیں، اور دونوں کام لگے ہاتھوں ایک ساتھ کئے جا سکتے ہیں۔

اسی طرح، اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایجنسی چلاتے ہیں اور آپ کو کسی تعلیمی ادارے میں پڑھانے کا موقع ملتا ہے، تو آپ اس پیشکش کو قبول کر کے اس موقع سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اس بارے میں سوچیں کہ آپ اپنے ممکنہ طلباء میں اپنی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کمپنی کے بارے میں آگاہی کیسے پیدا کر سکتے ہیں اور اپنی فرم کے لیے اچھے وسائل کیسے تلاش کر سکتے ہیں۔

اس کے علاوہ، آپ بالواسطہ طور پر اپنی کمپنی کی مارکیٹنگ بھی کریں گے اور مارکیٹ میں اس کے پرستاروں میں اضافہ کریں گے۔ مزید یہ کہ آپ جز وقتی پروفیسرز سے بھی مل سکتے ہیں

جو کاروباری بھی ہیں اور اپنے برانڈز کے لیے اچھی ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایجنسیوں کی تلاش میں ہیں۔ نتیجے کے طور پر آپ کو کچھ بہترین کلائنٹس مل سکتے ہیں۔

قصہ مختصر، ہمیشہ چند ایسی چیزیں ہوتی ہیں جن سے آپ ہر حال میں فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا آپ نے اندازہ لگایا ہے کہ آپ کو اپنی سچویشن میں کس چیز سے فائدہ اٹھانا چاہیئے، اور اگر آپ کا جواب مثبت ہے تو، آپ اس کا فائدہ کیسے اٹھا رہے ہیں؟

17. کمیونٹی اور نیٹ ورک

اسلام میں برادری کا تصور انتہائی مضبوط ہے۔ مسلمانوں کو مسجد میں ایک اکائی کے طور پر اکٹھے نماز ادا کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے تاکہ انہیں ایک دوسرے سے بات کرنے، ایک دوسرے کے مسائل جاننے اور آزمائش کے وقت ایک دوسرے کی مدد کرنے کا موقع ملے۔

اسی طرح، ایک کمیونٹی کے ساتھ رہنا آپ کے کیریئر میں آپ کی بہت مدد کر سکتا ہے. اگر آپ سوشل میڈیا مارکیٹر ہیں، تو غور کریں کہ اگر آپ اپنے کام کے بارے میں دس ہزار لوگوں کی کمیونٹی میں براہ راست یا بالواسطہ طور پر بات کرتے ہیں تو تشہیر سے آپ کتنی ترقی کر سکتے ہیں۔

آپ فیس بک پر کئی فوڈ گروپس سے واقف ہوں گے۔ جب بھی کمیونٹی کا کوئی رکن کسی ریستوران میں جاتا ہے، وہ اسے گروپ میں پوسٹ کرتا ہے اور اسی طرح دوسرے ممبران کو اچھے ریستوران کے بارے میں علم ہوتا ہے ۔ ریستورانوں کے مارکیٹرز اسے اپنی شہرت بڑھانے کے ایک موقع کے طور پر دیکھتے ہیں، اور گروپ میں اس ریستوران کے بارے میں

روڈ میپ برائے فروخت نہیں

اچھی اچھی باتیں کرتے ہیں، مثبت تجربات بیان کرتے ہیں تا کہ زیادہ سے زیادہ لوگ ان کے ریستوران میں کھانا کھانے آئیں۔

آپ کو بھی ایک کمیونٹی یا کمیونٹیز کا ایک گروپ تلاش کرنے کی ضرورت ہے جس سے آپ فائدہ اٹھا سکتے ہوں۔ ایک نئی کمیونٹی کو نئے سرے سے شروع کرنے کے بجائے، آپ پہلے سے ہی قائم اور وسیع کمیونٹی میں اپنے کام کے بارے میں شہرت پیدا کر سکتے ہیں۔ تاہم، جب کسی کمیونٹی میں کاروبار بڑھانے اور اس کی طاقت کا فائدہ اٹھانے کی بات آتی ہے، تو آپ کو پہلے اس کے اراکین کو ویلیو فراہم کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ لہذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ فیس بک گروپ کے لوگ آپ کو فالو کریں اور آپ کی ویب سائٹ وزٹ کریں، تو آپ کو پہلے انہیں فری لانسنگ سے متعلق قیمتی ٹپس اور ٹرکس فراہم کرنے کی ضرورت ہے، یا آپ جو بھی کاروبار کرتے ہیں اس کے بارے میں ان کو گراں قدر معلومات فراہم کریں۔

سوشل میڈیا اور انٹرنیٹ پر موجود کمیونٹیز کے بارے میں سوچیں جن سے آپ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اگر آپ ابھی تک کسی کے بارے میں نہیں جانتے تو ان پر تحقیق کریں۔

18. سیکنڈ آرڈر کے نتائج

یہ فیکٹر آپ کے روڈ میپ پر عمل کرتے ہوئے واقعی آپ کی رفتار کو بڑھا سکتا ہے۔ آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت ہے کہ کوئی بھی فیصلہ کرتے وقت اس کے کیا نتائج، ضمنی فائدے، نفع یا کاروباری برتری کے حامل اسباب سامنے آ سکتے ہیں اور آپ اسے اپنے روڈ میپ کے سفر میں اپنی رفتار بڑھانے کے ساتھ منسلک کر سکتے ہیں۔

اسے ایک مثال کی مدد سے بہتر طریقے سے سمجھا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، آپ کے پاس ایک ہزار ڈالر ہے اور آپ اسے کسی چیز پر خرچ کرنا چاہتے ہیں۔ آپ ایک ہزار ڈالر میں ٹی وی یا LCD خریدنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ اس کا دوسرا آرڈر نتیجہ یہ ہے کہ آپ نے ایک ٹی وی خریدا اور اب آپ اسے تفریح کے لیے دیکھیں گے جو آپ کا وقت ضائع کرتا ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ ان ایک ہزار ڈالر کے ساتھ ایک لیپ ٹاپ خریدتے ہیں تو آپ کوئی مفید چیز دیکھ سکیں گے جیسا کہ ایک معلوماتی تدریسی لیکچر دیکھنا اور اسے اپنا فری لانسنگ سفر شروع کرنے اور اپنی ضمنی آمدنی شروع کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کا روڈ میپ فری لانسنگ کے بارے میں ہے تو ٹی وی خریدنے کے مقابلے میں لیپ ٹاپ خریدنے کا دوسرا آرڈر آپ کے روڈ میپ کے لیے زیادہ فائدہ مند اور معاون ثابت ہو گا۔

اگر آپ سیکنڈ آرڈر کے نتائج کے بارے میں سوچتے ہیں، تو آپ مختلف قسم کے فیصلے کریں گے۔ اس لیے آپ جو بھی فیصلہ کر رہے ہیں، خواہ وہ آپ کی عادات سے متعلق ہو یا روڈ میپ کے بارے میں، اس کے دوسرے آرڈر کے نتیجے کو ذہن میں رکھیں اور اسی کے مطابق فیصلہ کریں۔ آپ کا ہدف آپ کی رفتار کو بڑھانا ہونا چاہیے اور یہ سب سے بہتر اسی صورت ہوتا ہے جب آپ کے فیصلے کے دوسرے آرڈر کا نتیجہ آپ کے روڈ میپ اور ہدف سے ہم آہنگ ہو۔

حصہ سوم کا خلاصہ

- روڈ میپ سپیڈ بوسٹرز آپ کی رفتار کو بڑھا دیں گے اور آپ کو آپ کی منزل تک تیزی سے پہنچنے میں مدد کریں گے۔

- ایک شدید خواہش وہ لازوال جذبہ ہے جو آپ کسی خاص ہدف کے لیے اپنے وجود میں موجزن پاتے ہیں۔ جب آپ کو کسی چیز کی شدید آرزو ہوتی ہے، تو آپ کسی ہدف کو پانے کے لیے جو کچھ بھی کرنا پڑے وہ کرنے کو تیار ہوتے ہیں۔

- غیر منصفانہ فائدہ سے مراد وہ اضافی برتری ہے جو آپ کو کسی خاص صورتحال میں دوسرے شخص پر حاصل ہے۔ کسی بھی سچویشن میں ہمیں ایک دوسرے پر کوئی نہ کوئی اضافی برتری حاصل ہوتی ہے۔ اس کا بھرپور فائدہ اٹھا کر ہم اپنے ہدف کو حاصل کرنے کا سفر مختصر کر سکتے ہیں۔

- '4X کی طاقت' سے مراد آپ کے حلقے میں چار انتہائی اہم افراد ہیں: مینٹور، کوچ، ہم مرتبہ، اور فالوور۔ اپنے ہدف کو بہتر طریقے سے حاصل کرنے کے لئے آپ کو ان چار قسم کے لوگوں کے ساتھ رابطے بڑھانے کی ضرورت ہے۔

- اپنے سفر کے دوران، آپ کو بہت سے تجربات ہوں گے، ان میں سے کچھ واضح اور براہ راست مواقع ہوں گے جبکہ کچھ میں موقع بننے کی صلاحیت ہوگی۔

- سڑک پر رہنے کا مطلب ہے کہ آپ اس راستے پر قائم رہیں جس پر آپ نے سفر شروع کیا تھا۔ ہار ماننے، نا امید ہونے، ادھورا چھوڑنے، اور مایوسی محسوس کرنے کے بجائے، آپ منتخب کردہ سڑک پر آگے بڑھتے رہتے ہیں۔

- ایک ساتھ بہت سارے کام کرنے کی کوشش کرنے کی بجائے ایک چیز پر توجہ مرکوز رکھنے کی صلاحیت ایک بہت بڑا تحفہ ہے۔ جب آپ اپنے روڈ میپ کا سفر شروع کرتے ہیں، تو آپ کو ایک وقت میں ایک راستے پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

- آپ جس راستے پر چل رہے ہیں اس کی دشواری کی سطح کا تجزیہ کریں۔ اپنے آپ کو چیلنج کرنا اچھا ہے، لیکن سفر میں بہت جلد بہت زیادہ چیلنجز تھکا دینے والے اور خوفناک ہوتے ہیں۔ لہذا، ہمیشہ دشواری کی ایسی سطح کا انتخاب کریں جس کے ساتھ آپ کو ایڈجسٹ ہونے میں بہت زیادہ مشکل نہ ہو۔

- اسی طرح ایک اور اہم فیکٹر ایک مخصوص مدت میں بڑھنے کی صلاحیت ہے۔ کچھ راستے اور تصورات توسیع پذیر ہوتے ہیں جبکہ دیگر میں زیادہ ترقی کرنے کی استطاعت نہیں ہوتی ہے۔ اپنے روڈ میپ کے سفر میں اپنی رفتار کو تیز کرنے کے لیے، آپ کو قابل توسیع انتخابات تلاش کرنا ہوں گے۔

- 'نامعلوم کی طاقت' یہ آپ کے روڈ میپ سے فائدہ اٹھانے کے مرکزی بنیادی اصولوں میں سے ایک ہے۔ آپ کو اس روڈ میپ کی طاقت پر یقین کرنے کی ضرورت ہے جسے آپ تشکیل دیں گے۔ یقین کائنات کے سب سے پائیدار جذبات میں سے ایک ہے۔ جب آپ واقعی کسی چیز پر دل سے یقین رکھتے ہیں، تو آپ جانتے ہیں کہ یہ ہو گا۔ اسی طرح، آپ کو یقین

کرنے کی ضرورت ہے کہ آپ کا روڈمیپ کام کرے گا، اور یہ آپ کو آپ کے مطلوبہ ہدف کی طرف لے کر جائے گا۔

- 'مارکیٹ کے ساتھ رواں دواں' ایک اور رفتار بڑھانے والا عمل ہے اور اگر آپ اپنے اندر یہ صلاحیت پیدا کرلیں تو یقیناً آپ اپنی ترقی کو کئی گنا بڑھا دیں گے۔ بنیادی طور پر، اس کا مطلب ہے کہ آپ کو اس صنعت کے مطابق خود کو ڈھالنے کی ضرورت ہے جس میں آپ اس کے تمام تازہ ترین رجحانات اور واقعات سے پوری طرح باخبر رہتے ہیں۔

- تجزیہ کریں کہ کیا آپ جذبات پر ردعمل ظاہر کرتے ہیں، یا کیا آپ اقدامات پر توجہ مرکوز رکھتے ہیں۔ کیونکہ اپنے ہدف کو حاصل کرنے میں کامیاب ہونے کے لیے، آپ کو راست اقدامات پر توجہ برقرار رکھنے کی ضرورت ہے۔ اس سے آپ کی ترقی میں بھی اضافہ ہوتا ہے اور اس لیے یہ ایک اہم سپیڈ بوسٹر ہے۔

- ڈوبی لاگت وہ قیمت ہے جو ابتدائی منصوبہ بندی کے برخلاف کوئی نتیجہ آنے کی صورت میں آپ کو برداشت کرنی پڑے گی۔ کچھ ایسی سرمایہ کاری ہوگی جو نفع بخش ثابت نہیں ہوگی۔ آپ کو یہ تجزیہ کرنے کی ضرورت ہے کہ کہاں سرمایہ کاری کرنی ہے، اور کہاں نہیں۔

- کمپاؤنڈنگ سے مراد وہ چیز ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ بڑی اور بہتر ہوتی ہے۔ اگر کسی چیز میں وقت کے ساتھ کمپاؤنڈ کرنے کی صلاحیت ہے، تو اس سے آپ کے لیے بہت اچھے نتائج برآمد ہونے کا امکان ہے۔

- آپ کی سرگرمیوں اور افتتاحی اقدامات کا وقت ان کی کامیابی کے تعین میں بہت اہم کردار ادا کرتا ہے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اپنے افتتاحی اقدامات کے وقت کا جائزہ لیں تاکہ ان کی اچھی طرح سے منصوبہ بندی کی جاسکے۔

- تعاون سے مراد دوسروں کے ساتھ ہاتھ ملانا ہے بجائے اس کے کہ ہر کام کی ذمہ داری آپ خود لے لیں۔ تعاون ایک ہم آہنگی پیدا کرتا ہے جس میں بے پناہ طاقت ہوتی ہے۔

- فائدہ اٹھانا ایک خاص حد تک تعاون کے مترادف ہے۔ تاہم، اس میں ان عوامل کا پتہ لگانا بھی شامل ہے جن سے آپ فائدہ اٹھاسکتے ہیں جیسے کہ مالی معاملات، افرادی وسائل، تکنیکی چیزیں وغیرہ۔

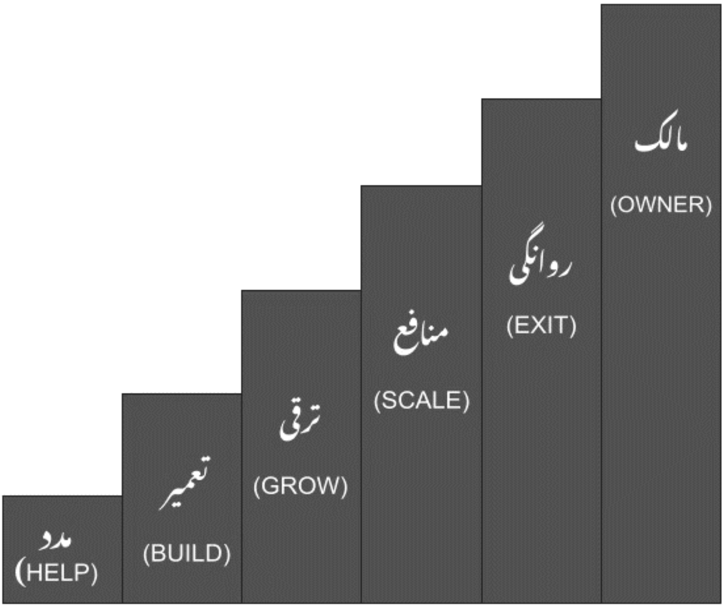
- آپ کو ایک کمیونٹی یا کمیونٹیز کا ایک گروپ تلاش کرنے کی ضرورت ہے جس سے آپ فائدہ اٹھاسکتے ہوں۔ ایک نئی کمیونٹی کو نئے سرے سے شروع کرنے کے بجائے، آپ پہلے سے قائم کمیونٹی میں اپنے کام کے بارے میں آگاہی پیدا کرسکتے ہیں۔

- آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت ہے کہ کوئی بھی فیصلہ کرتے وقت اس کے کیا نتائج، ضمنی فائدے، نفع یا کاروباری برتری کے حامل اسباب سامنے آسکتے ہیں اور آپ اسے اپنے روڈ میپ کے سفر میں اپنی رفتار بڑھانے کے ساتھ منسلک کرسکتے ہیں۔ اسے سیکنڈ آرڈر کے نتیجے کے طور پر جانا جاتا ہے اور اس اہم فیکٹر کا اندازہ لگانا بہت ضروری ہوتا ہے تاکہ آپ اپنے سفر کی رفتار تیز کرسکیں۔

یہ معلوم کریں کہ ان میں سے کتنے بوسٹرز آپ فی الحال اپنے روڈ میپ کی ترقی کو بڑھانے کے سفر کے دوران استعمال کرسکتے ہیں۔

حصہ چہارم

روڈ میپ کے نفاذ کے مراحل



روڈ میپ فریم ورک کے نفاذ کا عمومی جائزہ:

کیا مجھے یہ حصہ اس کتاب میں شامل کرنا چاہیے یا نہیں؟ یہ وہ سوال ہے جس پر میں نے مہینوں سوچ بچار کی۔ کیونکہ مجھے معلوم ہے کہ نفاذ سب سے مشکل حصہ ہے۔ اس لیے یہ کتاب لکھنے سے پہلے میں نے روڈ میپ پلیٹ فارم بنانے پر کام کیا۔ میں نے تحقیق کی، پلیٹ فارم کا وائر فریم بنایا، اور پلیٹ فارم بنانے سے قبل اس کے ممکنہ صارفین کے ساتھ کچھ سروے کیا۔

سروے کے دوران مجھے معلوم ہوا کہ زیادہ تر لوگ روڈ میپ کی اہمیت سے واقف نہیں ہیں، جیسے:

- روڈ میپ کیا ہے؟
- یہ کیسے کام کرتا ہے؟
- وہ اسے اپنے کاروبار یا زندگی میں کیسے نافذ کر سکتے ہیں؟
- کوئی آپ کے پلیٹ فارم پر کیوں آئے گا؟
- آپ روڈ میپ کے بارے میں سکھانے والے کون ہیں؟

جس سے یہ کتاب لکھنے کا خیال پیدا ہوا۔ امید ہے کہ یہ کتاب مقصد کو پورا کرے گی، اور آپ اس سے فائدہ اٹھا سکیں گے اور روڈ میپ کی اہمیت کو سمجھ سکیں گے اور اسے اپنی زندگی اور کاروبار میں استعمال کر سکیں گے۔ لہذا، آپ کے تعاون سے ہم روڈ میپ پلیٹ فارم بنانے میں کامیاب ہوں گے جو آپ کے اہداف حاصل کرنے میں آپ کا مددگار ثابت ہو گا۔ آپ روڈ میپ پلیٹ فارم کے بارے میں مزید تفصیلات اس لنک پر حاصل کر سکتے ہیں www.roadmaper.com/platform

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

کم از کم قابل عمل روڈ میپ (MVR)

روڈ میپ فریم ورک کے نفاذ میں چھ مراحل ہوتے ہیں جن سے کسی بھی روڈ میپر کو بہتر ترقی کرنے اور مکمل مالی آزادی حاصل کرنے کے لیے گزرنا پڑتا ہے۔ ہم نے ہر مرحلے کے لیے کم از کم قابل عمل روڈ میپ (MVR) بنایا ہے۔ جہاں ہم اس بنیادی سرگرمی پر بات کریں گے جو آپ کو روڈ میپ کے ہر قدم پر عمل میں لانے کی ضرورت ہے۔

ہر مرحلے کی خصوصیات

اب آیئے ہر مرحلے کی خصوصیات چارٹ کی مدد سے دیکھیں۔ تاکہ آپ سمجھ سکیں کہ آپ اس وقت کہاں ہیں اور اپنا روڈ میپ بنانے کے لیے بہتر فیصلہ کر سکیں۔

برائے فروخت نہیں۔

ہر مرحلے کی خصوصیات

وضاحت	مدد کا مرحلہ	تعمیر کا مرحلہ	ترقی کا مرحلہ	منافع کا مرحلہ	روانگی کا مرحلہ	ملکیت کا مرحلہ
آمدنی vs اخراجات	آمدنی > اخراجات	آمدنی => اخراجات (10-20٪)	آمدنی < اخراجات (٪40)	آمدنی < اخراجات (٪60)	آمدنی < اخراجات (٪100)	آمدنی < اخراجات (٪200)
میزلو کی درجہ بندی	لیول 1-2	لیول 3	لیول 4-5	لیول 5	لیول 5	لیول 5
وقت	زیادہ وقت یا زیادہ ترین وقت	درمیانہ وقت	قلیل وقت	----	----	----
مہارتیں	عدم یا کم مہارت	درمیانی مہارتیں	اعلیٰ مہارتیں	----	----	----
عادتیں	چند اچھی عادات	کچھ اچھی عادتیں	مزید اچھی عادات	----	----	----
احتساب	کم احتساب	درمیانہ احتساب	اعلیٰ احتساب	----	----	----
سرمایہ کاری	قلیل یا کم سرمایہ کاری	کچھ سرمایہ کاری	اعلی سرمایہ کاری	----	----	----

اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں www.roadmaper.com/resources

روڈ میپ فریم ورک کے نفاذ کے مراحل

وضاحت	مدد کا مرحلہ	تعمیر کا مرحلہ	ترقی کا مرحلہ	منافع کا مرحلہ	روانگی کا مرحلہ	ملکیت کا مرحلہ
ہدف / منزل	صفر سے ہزار	ہزار سے لاکھ	لاکھ سے دس لاکھ	منافع میں اضافہ	بزنس سے نکلنا	سرمایہ کار / مالک / دولت بنانا
سواری (کوئی بھی ہو سکتی ہے)	ملازمت / کاروبار / فری لانسنگ	کاروبار	کاروبار	کاروبار	ملازمت / کاروبار / فری لانسنگ	کاروبار / سرمایہ کاری
ڈرائیور (ضرورت یا خواہش)	بقا / درد (ضرورت)	حاصل (خواہش)	حاصل / رقم (خواہش)	رقم / اثر (خواہش)	رقم / اثر / شہرت / آزادی (خواہش)	رقم / آزادی (خواہش)
آپ سے درکار وقت	100%	70-80%	50%	25%	5-10%	1-2%
وسائل > مہارت	بنیادی مہارت + کمیونیکیشن سکل + فروخت کرنے کی مہارت	دوسروں سے کام + لینے کی مہارت دوسروں سے کام لینے کی مہارت	انتظامی مہارت +	نیٹ ورکنگ / مشترکہ + منصوبہ کی مہارت	مذاکرات کرنے کی مہارت +	اثاثے / دولت سنبھالنے کی + مہارت
ماحول > عادات	سیکھنا + مشق	مستقل + کمیونیکیشن + کامیاب تکمیل	الفا پلیئرز ملازم رکھنا + + ٹیم بنانا + سسٹم اور طریقہ کار وضع کرنا	سسٹم اور اجتماعی اصول و + ضوابط کی جانچ پڑتال	ڈیٹا کا تجزیہ + میٹنگ / + بروکرز + حریف کمپنیوں پر تحقیق	ڈیل کا تجزیہ + بزنس کا تجزیہ +

اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں www.roadmaper.com/resources

روڈمیپ فریم ورک کے نفاذ کے مراحل

وضاحت	مدد کا مرحلہ	تعمیر کا مرحلہ	ترقی کا مرحلہ	منافع کا مرحلہ	روانگی کا مرحلہ	ملکیت کا مرحلہ
جوابدہ	آپ خود	ٹیم	مینجمنٹ	پارٹنرز	خریدار	اثاثے / دولت
سرمایہ کاری (نقد / سرمایہ)	نہیں یا قلیل	20-30٪	30-50٪	50-70٪	0-20٪	0-10٪
رہنما	ٹیچر / ٹرینر	کنسلٹنٹ / کوچ	کوچ / مینٹور	کوچ / مینٹور	کنسلٹنٹ / کوچ / مینٹور	کوچ / مینٹور
جدوجہد / چیلنجز	شروع کیسے کریں	کب، کیا اور کیسے بنائیں، اصول ضابطے اور سسٹم بنانا	نئی چیزیں آزمانا۔ درست ٹیم پلیئر ملازم رکھنا، اصول وضوابط بنانا	منافع یا روانگی	کب روانہ ہونا ہے	کہاں سرمایہ کاری کرنی ہے ؟
بدترین منظرنامے کا تجزیہ	مہارت سیکھی	دوسروں سے کام کروانا سیکھا	اصول وضوابط، سسٹم، طریقہ کار بنائے	اپنے مطلوبہ ہدف تک نفع بخش نہیں بنا سکے	کاروبار سے نکلنے کا طریقہ سیکھا	اثاثوں اور دولت کو سنبھالنا سیکھا
زندگی کے سیٹ	مہارت سیٹ	مائنڈ سیٹ	ماحول سیٹ	ہارٹ سیٹ	فیملی سیٹ	زندگی کے تمام سیٹ

اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں www.roadmaper.com/resources

1. مدد کا مرحلہ

صفر سے ہزاروں تک کیسے جائیں۔

آمدنی < اخراجات

مہارت کی تعمیر اور فروخت پر بنیادی توجہ

یہ عمل درآمد کے طریقہ کار کا پہلا مرحلہ ہے جس سے ہم سب گزرتے ہیں اور اس سے گزرنا ضروری بھی ہے۔ یہ مرحلہ عام طور پر آن لائن کیریئر کے لحاظ سے ایک سے دو سال پر محیط ہوتا ہے۔

اس مرحلے پر، لوگوں کی آمدنی کم ہوتی ہے، اور ان کے اخراجات ان کی موجودہ آمدنی سے زیادہ ہوتے ہیں۔ اس مرحلے پر موجود لوگوں کی خصوصیات درج ذیل ہوتی ہیں:

- **زیادہ فراغت:** چونکہ اس مرحلے پر زیادہ تر لوگ بمشکل کما رہے ہیں، اس لیے ان کے پاس زیادہ فارغ وقت ہے۔

- **عدم مہارت یا کم مہارت:** اس مرحلے پر لوگ بمشکل کمائی شروع کر رہے ہوتے ہیں، کیونکہ ان کے پاس مہارت کی کمی ہوتی ہے۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

- **اچھی عادات کی قلت:** ان لوگوں کی زندگیوں میں نظم و ضبط کا فقدان ہوتا ہے کیونکہ انہیں ابھی خود واضح نہیں ہوا ہوتا کہ ان کو اپنے مستقبل میں کیا کام کرنا ہے۔ بہت سی اچھی عادات پر انہیں کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

- **کم احتساب:** چونکہ ان میں مقصد اور ہدف کا احساس واضح نہیں ہوتا، اس لئے اپنے ہدف کے لئے خود احتسابی یا کسی دوسرے کے سامنے جواب دہ ہونا بھی کافی کم ہوتا ہے۔

- **بہت کم یا کوئی تجربہ نہ ہونا:** چونکہ اس مرحلے پر لوگوں کی اکثریت نے کوئی کام یا کاروبار نہیں کیا ہوتا ہے، اس لیے انہیں اپنے شعبے میں کام کا زیادہ تجربہ نہیں ہوتا۔

اس مرحلے پر موجود افراد کو دو اقسام میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: کم آمدنی والے افراد اور وہ لوگ جن کی کوئی آمدنی نہیں ہے۔

بغیر آمدنی والے افراد

اس مرحلے پر لوگوں کا بڑا حصہ وہ ہے جنہیں ابھی نوکری نہیں ملی لیکن انہیں خاندانی تعاون حاصل ہے۔

اگر آپ اس زمرے سے تعلق رکھتے ہیں، تو آپ کو روزی کمانے کے لیے کسی قسم کا ذریعہ آمدن تلاش کرنا شروع کرنا ہوگا۔ اس مرحلے پر، آپ کا ڈرائیور بقا ہے، اور زیادہ تر وہ سواری جو آپ استعمال کرتے ہیں وہ کوئی ملازمت کرنا ہے۔ فری لانسنگ بھی ایک اچھا آپشن ہے۔ اگر کسی قسم کے سرمایہ کا بندوبست ہو جائے تو شاید چھوٹے پیمانے پر کاروبار کرنا ممکن ہو جائے۔

ہدف کچھ کمانا شروع کرنا ہے، چاہے وہ صرف پچاس ڈالر ہو یا سو ڈالر. کیونکہ کمائی شروع کرنے میں مزید تاخیر کرنے سے آپ کے اخراجات اور ذمہ داریوں کے بوجھ میں اضافہ ہو گا۔ لہٰذا آپ کو اپنے کچن کو چلانے کے لیے جو بھی موقع ملے، اس کا استعمال کریں۔ مزید یہ کہ، آپ کو کسی قسم کی مہارت حاصل کرنے پر بھی توجہ دینی چاہیے جس سے رقم کمائی جا سکے۔ چونکہ آپ ابھی آمدنی حاصل کرنے کے لیے اپنے سفر کی ابتدا کر رہے ہیں، اس لیے آپ کے پاس ہنر سیکھنے کا وقت ہے۔ اس مقام پر ایک مشکل مہارت سیکھنے پر توجہ دیں جیسے کہ گرافک ڈیزائننگ، ویڈیو ایڈیٹنگ، بک کیپنگ اور اسی طرح کی بہت سی مہارتیں۔ اس مرحلے پر کوئی ڈیمانڈنگ اور آپ کی تعلیم سے مطابقت رکھنے والا ایک مختصر کورس کرنا ایک فائدہ مند انتخاب رہے گا۔

اگر آپ کا خاندان آپ کی مدد کر رہا ہے اور آپ کو بنیادی ضروریات جیسے خوراک، رہائش، لباس وغیرہ فراہم کر رہا ہے، تو آپ کو ایسے کورس میں داخلہ لینے میں آسانی ہے جو آپ کو مہارت سیکھنے میں مدد دے سکتا ہے۔ سمجھیں کہ یہ تعاون ہمیشہ کے لیے نہیں رہے گا۔ یہ اس وقت ایک سنہری موقع کی طرح ہے جس سے آپ کو فائدہ اٹھانا ہے۔ آپ ابھی بقا کے مرحلے پر ہیں کیونکہ آپ اپنے خاندان یا جو بھی آپ کی بھلائی کے لیے مدد کر رہا ہے اس پر ہمیشہ انحصار نہیں کر سکتے۔ پیسہ کمانا ابھی آپ کی خواہش نہیں ہے، بلکہ اس سے زیادہ آپ کی ضرورت ہے۔

مزید یہ کہ اگر آپ طالب علم ہیں تو اپنی پڑھائی پر اچھی طرح توجہ دیں اور اس وقت کا اچھا استعمال کریں تاکہ آپ آسانی کے ساتھ اپنا کیریئر بنا سکیں۔ آپ کو خود احتسابی کے ذریعے اپنے آپ کو جوابدہ رکھنا ہے کیونکہ اس مرحلے پر، آپ کو سنبھل کر آگے بڑھنے کی ضرورت

ہے۔ کسی دوست، خاندان کے کسی رکن یا کسی استاد کی مدد سے بھی آپ اپنے آپ کو جوابدہ رکھ سکتے ہیں لہذا یہ معلوم کریں کہ کون یا کیا چیز آپ کو جوابدہ بنا سکتی ہے اور اس عنصر کو زیادہ ذمہ دار بننے کے لیے استعمال کریں۔

اس مرحلے پر آپ کو جن رہنماؤں کی ضرورت ہے وہ استاد اور ٹرینرز ہیں کیونکہ آپ کو اس مرحلے پر بہت کچھ سیکھنے کی ضرورت ہے۔

کم آمدنی والے افراد

اگر آپ اس مرحلے پر ہیں، تو آپ کی آمدنی کم ہو گی، اور اخراجات آپ کی کمائی سے زیادہ ہوں گے۔ آپ کے پاس کسی قسم کا تجربہ ہو سکتا ہے، اور شاید آپ کے پاس بنیادی سطح کی مہارت ہو۔

آپ کا ہدف اپنی آمدنی میں اضافہ کرنا ہے تاکہ آپ اپنے تمام موجودہ اخراجات کو پورا کر سکیں۔ بنیادی توجہ یہ معلوم کرنے پر ہونی چاہیے کہ کس طرح آمدنی میں اضافہ کیا جائے۔ ملازمت یا جو بھی موجودہ ذریعہ روزگار ہو، اس کے بعد کا وقت آپ کو نئی اور زیادہ آمدنی والی سکلز سیکھنے میں صرف کرنا چاہیے۔

ایسا کرنے سے پہلے، اپنے موجودہ پیشے کے ذریعے آمدنی بڑھانے کے طریقے تلاش کریں۔ اپنے کام میں ترقی پانے کے لیے کام کریں۔ اگر آپ کوئی کاروبار چلا رہے ہیں، تو کسی اور پروڈکٹ پر کام کریں یا نئی مارکیٹ میں قسمت آزمائی کریں۔ اپنی آمدنی اور اخراجات کی شیٹ بنائیں، دونوں کے درمیان تفصیلی موازنہ کریں اور کچھ اخراجات کو کم کرنے کے طریقے تلاش کریں تاکہ آپ بچت کرنا شروع کر سکیں۔

آپ اپنے شعبے کی کچھ تربیت حاصل کر سکتے ہیں، بہتر ہنر سیکھ سکتے ہیں اور اپنی ملازمت میں بہتر تنخواہ حاصل کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں یا اگر آپ اپنا کاروبار کر رہے ہیں، تو آپ مزید کلائنٹس حاصل کرنے کے لیے کاروباری کوچ کی خدمات حاصل کر سکتے ہیں۔ اپنے موجودہ پیشے میں رہتے ہوئے اپنی آمدنی کو بڑھانے کے مختلف طریقے آزمائے جا سکتے ہیں۔

اس کے بعد، سوچیں کہ آپ اس موجودہ روزگار سے بچ جانے والے اپنے اضافی وقت کو کس طرح استعمال کر سکتے ہیں اور اضافی آمدنی کے لئے کچھ مزید کام کر سکتے ہیں۔ معلوم کریں کہ آپ کا تجربہ آپ کی آمدنی کو بڑھانے میں کس طرح مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ، آپ کو ایک نیا ہنر سیکھنے اور اس کی مشق کرنے کی ضرورت پڑے۔

اس مرحلے پر آپ کو ایک استاد اور ٹرینر کی ضرورت ہے۔ اگر آپ اس مرحلے پر اچھی طرح سے کام کرتے ہیں، تو آپ مدد کے مرحلے سے نکل کر تعمیراتی مرحلے پر جا سکتے ہیں۔

اس مرحلے پر، آپ کو صرف آغاز کرنا ہوگا۔ کچھ عرصہ کام کرنے کے بعد ہی، آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ یہ آپ کے لیے صحیح ہنر / راستہ ہے یا نہیں۔

ذرا سوچئے کہ کیا وہ چیز آپ کو رقم دے سکتی ہے یا نہیں۔ اگر آپ سوچتے ہیں کہ آپ کو ڈیلیوری، کوریئر یا سیلز جیسا کوئی کام کرنا ہے تو یہی کام کر لیں۔ مقصد اضافی آمدنی حاصل کرنا ہے۔

مدد کا مرحلہ

1	ہدف / منزل	صفر سے پانچ اعداد میں آمدنی
2	سواری	ملازمت / فری لانسنگ / کاروبار
3	ڈرائیور (ضرورت / چاہت)	بقا / درد (ضرورت)
4	درکار وقت	سو فیصد یا زیادہ سے زیادہ
5	وسائل>مہارت	بنیادی / فروخت / اظہار خیال
6	ماحول>عادت	سیکھنا + مشق
7	احتساب	اپنے آپ کا
8	سرمایہ کاری	قلیل یا نہیں
9	قائد	استاد / ٹرینز
10	جدوجہد اور چیلنجز	آغاز کیسے کریں
11	بدترین صورت حال کا تجزیہ	مہارت سیکھ لی
12	زندگی کے سیٹ	مہارت سیٹ

ے فروخت نہیں۔

2. تعمیر کا مرحلہ

ہزاروں سے لاکھ تک کیسے جائیں۔

آمدنی ≥ اخراجات

طویل مدتی حکمت عملی کے ساتھ ٹیم، سسٹم، اور پروسیس بلڈنگ پر بنیادی توجہ

یہ عمل درآمد کے طریقہ کار کا دوسرا مرحلہ ہے جس پر مدد کے مرحلے سے ترقی پا کر کوئی آگے بڑھتا ہے۔ یہ مرحلہ عام طور پر تین سے چار سال پر محیط ہوتا ہے۔

اس مرحلے پر لوگوں کی خصوصیات میں درج ذیل قابل ذکر ہیں:

- **آمدنی اخراجات کے برابر ہوتی ہے:** چونکہ آپ پہلے سے بہتر کما رہے ہیں، اس لیے آپ اپنے اخراجات پورے کر سکتے ہیں۔ بعض صورتوں میں، آپ کی آمدنی آپ کے اخراجات سے تھوڑی زیادہ ہو سکتی ہے۔ اس مرحلے پر لوگ اپنی ضروریات بخوبی پوری کر لیتے ہیں، اور اب بہتر کمانے کے لیے کچھ مزید کرنا چاہتے ہیں۔

- **کچھ مہارت کا سیٹ:** چونکہ اس مرحلے پر لوگ آمدنی حاصل کر رہے ہوتے ہیں، اس کی وجہ نوکری، کاروبار، یا کسی قسم کا آن لائن ذریعہ ہو سکتا ہے، ان کے پاس کچھ مہارتیں بھی ہوتی ہیں۔

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں۔

- **کچھ اچھی عادات:** ان کی کچھ اچھی عادات ہوتی ہیں جیسے وقت پر بیدار ہونا، مخصوص اوقات میں کام کرنا، توجہ منتشر ہونے سے روکنا وغیرہ۔

- **کچھ تجربہ:** پیشہ ورانہ طور پر کام کرنے کی وجہ سے، اس مرحلے پر لوگوں کے پاس کچھ تجربہ ہوتا ہے۔

- **جوابدہ ہوتے ہیں:** جوابدہی ان کی زندگیوں میں شامل ہونا شروع ہو جاتی ہے کیونکہ وہ کام کرتے ہیں اور اپنے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے مستقل طور پر ورک فورس میں شامل رہتے ہیں۔ تاہم، احتساب کی سطح میں مزید بہتری کی گنجائش ہوتی ہے۔

- **مزید کمانے کی آرزو:** وہ ہزار ڈالر اور دس ہزار ڈالر کے درمیان کمانا چاہتے ہیں۔

اگر آپ اس مرحلے پر ہیں، تو آپ اوپر بنائے گئے کردار کے خاکے سے مطابقت رکھ سکتے ہیں۔ چونکہ آپ کا مقصد اپنی آمدنی کو بڑھانا ہے، اس لیے آپ کو اپنی مالی حالت بہتر کرنے کا ایک اضافی طریقہ تلاش کرنے پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے۔ اس کے علاوہ، آپ کے پاس ایک طرف اضافی ذریعہ آمدن کے لئے کچھ فارغ وقت ہے۔ اس مرحلے پر آپ کا ڈرائیور رقم ہے، اور سواری فری لانسنگ، بلاگنگ وغیرہ ہو سکتی ہے۔

یہاں زیادہ تر لوگ سولو پرینیورز ہیں۔ آپ کی توجہ بہترین رابطے بنانے کے لئے اعلی درجے کی سافٹ سکلز پر ہونی چاہیے۔ ہارڈ سکلز سے متعلقہ کام دوسرے ماہرین کو سونپنے کا ہنر بھی آپ کو آنا چاہیے۔

اس کے علاوہ، آپ کو اپنے وقت کا 70 سے 80 فیصد حصہ اپنی بنیادی اور اضافی آمدنی کی مصروفیات میں لگانا چاہیے۔ اگر آپ اپنا روزگار خود پیدا کر رہے ہیں تو آپ کو کام کا تیس فیصد حصہ آؤٹ سورس کر دینا چاہیے یعنی دوسرے ماہرین کی خدمات حاصل کر لینی چاہئیں۔

مثال کے طور پر، اگر آپ پچھلے دو سے تین سالوں سے گرافک ڈیزائننگ کر رہے ہیں، اور آپ نے کچھ کلائنٹ بنا لئے ہیں، تو اب آپ جز وقتی، کل وقتی یا کنٹریکٹ کی بنیاد پر کسی دوسرے فرد کی خدمات حاصل کر سکتے ہیں، اور اپنے کام کا تقریباً 30 سے 50 فیصد اس کو سونپ سکتے ہیں۔

آپ کو اپنے آپ میں دوسروں کو کام سونپنے کی عادت پیدا کرنے کی ضرورت ہے، کام کے دوران باقاعدہ رابطہ، اپنی ٹیم کے ساتھ خط و کتابت اور کام کی رفتار کا جائزہ لیتے رہنے کی ضرورت ہے۔ اس مرحلے پر، آپ کی ٹیم آپ کو جوابدہ رکھتی ہے۔

مزید ترقی کرنے کے لیے، آپ کو اس مقام پر ایک مشیر یا کوچ کی ضرورت ہے۔

یاد رکھیں، آپ تعمیر کے مرحلے پر ہیں لہذا آپ کو کچھ ایسا بنانے کی ضرورت ہے جو آپ کو آپ کی سرمایہ کاری پر اچھا نفع فراہم کرے اور مستقبل میں آپ کی آمدنی کو کمپاؤنڈ کرنے میں مدد کرے۔

تعمیر کا مرحلہ

1	ہدف / منزل	پانچ سے چھ اعداد میں آمدنی
2	سواری	ملازمت / فری لانسنگ / کاروبار
3	ڈرائیور (ضرورت / چاہت)	نفع (چاہت)
4	درکار وقت	70-80 ٪
5	وسائل > مہارت	+ ذمہ داری سونپنے کی مہارت
6	ماحول > عادت	+ باقاعدہ کمیونیکیشن + نتیجہ خیز بنانا
7	احتساب	اپنی ٹیم کے سامنے
8	سرمایہ کاری	20-30 ٪
9	قائد	کنسلٹنٹ / کوچ
10	جدوجہد اور چیلنجز	اصول و ضوابط، نظام کب، کیسے اور کیا بنائے جائیں
11	بدترین صورت حال کا تجزیہ	ملازمت دینا اور ذمہ داری سونپنے کی مہارت
12	زندگی کے سیٹ	+ مہارت سیٹ

ے فروخت نہیں۔

3. ترقی کا مرحلہ

ایک لاکھ سے دس لاکھ تک کیسے جائیں؟

آمدنی > اخراجات

مینجمنٹ پر بنیادی توجہ

یہ عمل درآمد کے طریقہ کار کا تیسرا مرحلہ ہے۔ اس مرحلے پر لوگ اپنے اخراجات کو اچھی طرح سے سنبھالنے کے قابل ہو جاتے ہیں اور ان کی آمدنی ان کے اخراجات سے تقریباً چالیس فیصد بڑھ جاتی ہے۔ اس مرحلے تک پہنچنے کے لیے آپ کو تقریباً تین سے پانچ سال درکار ہیں۔

آیئے اس مرحلے پر لوگوں کی خصوصیات کا جائزہ لیتے ہیں:

- **کم وقت:** اس مرحلے پر لوگ اپنے کیریئر میں پوری طرح سے سرمایہ کاری کرتے ہیں جو کہ ملازمت یا کاروبار ہو سکتا ہے، یا بیک وقت دونوں میں مگن ہوتے ہیں۔ اس لیے قدرتی طور پر، ان کے پاس کسی اور چیز کے لیے کم وقت ہوتا ہے۔

- **اعلی آمدنی کی مہارت:** ان کے پاس اعلی آمدنی حاصل کرنے کے لئے ضروری مہارت ہوتی ہے۔ اسی بہترین مہارت کی بدولت وہ اپنی روزی کمانے کے لیے اتنی رقم کما لیتے ہیں جس کی وجہ سے وہ اپنے موجودہ اخراجات سے 40% زیادہ آمدنی پیدا کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

• **عادات کا عظیم مجموعہ:** انسان ایک لگے بندھے معمول کا عادی ہوتا ہے ، اور اس کی عادات ہی اس کی زندگی بناتی یا بگاڑتی ہیں۔ اس مرحلے پر لوگ اپنی صحت مند عادات کی وجہ سے اپنے بہت سے پیشہ ورانہ اہداف کو حاصل کرنے میں کامیاب رہتے ہیں جن میں زیادہ تر معمولات میں جلدی اٹھنا اور سونا، جرنلنگ، منصوبہ بندی، ورزش، صحت مند کھانا، اپنی زندگی کو منظم کرنا، دوسروں کو کام سونپنا وغیرہ شامل ہیں۔

• **منظم احتسابی نظام کے حامل:** اس مرحلے پر لوگ ذمہ دار ہوتے ہیں، اور اپنی زندگی کا مکمل چارج لیتے ہیں۔ ان کا احتساب ہی ہے جو انہیں ترقی کرنے اور بہتر ہونے میں مدد کرتا ہے۔

• **بہترین تجربہ کے حامل:** چونکہ اس مرحلے پر لوگ پچھلے تین سے پانچ سالوں سے کام کر رہے ہوتے ہیں، ان کے پاس کافی تجربہ ہوتا ہے۔

اس مرحلے پر، آپ کا مقصد کامیابی کا زینہ مزید چڑھنا ہے۔ آپ کا ڈرائیور شہرت اور کامیابی کے ساتھ اس وقت بھی پیسہ ہے۔ آپ کی سواری کسی قسم کا آن لائن کاروبار ہو سکتی ہے اور اس کتاب میں زیر توجہ بھی یہی ہے۔

اس مرحلے پر مثالی طور پر، آپ کو اپنا پچاس فیصد وقت بذات خود اپنے پیشہ ورانہ کاموں پر صرف کرنا چاہیے اور اپنی ٹیم سے پچاس فیصد کام کروانا چاہیے۔ اس مرحلے پر آپ کو اپنے انتظام اور قیادت اور رابطے کی مہارتوں پر سب سے زیادہ کام کرنے کی ضرورت ہے۔

مزید یہ کہ، آپ کو الفا کھلاڑی کی خدمات حاصل کرنے 'کی حکمت عملی پر عمل کرنے کی ضرورت ہے۔ جب افرادی وسائل کی بات آتی ہے تو تین اہم سطحیں ہوتی ہیں: الفا(A)، براوو(B)، چارلی(C)۔

چارلی درجے کا کھلاڑی وہ ہوتا ہے جو اچھا کام نہیں کرتا۔ وہ بمشکل ہدایات پر عمل کرے گا اور نہ ہی کام پورا کرے گا۔ براوو۔ کھلاڑی ہدایات پر اچھی طرح عمل کرتا ہے، اور ہدایت کے مطابق کام مکمل کرتا ہے۔ تاہم، وہ بھی کوئی غیر معمولی کارکردگی نہیں دکھاتا۔ دوسری طرف، الفا لیول کا کھلاڑی میلہ لوٹ کر لے جانے والا ہوتا ہے۔ وہ کام کو بہترین انداز میں کرنے کے ساتھ ساتھ اس میں جدت بھی لاتا ہے۔

الفا کھلاڑی وہ شخص ہے جو ہمیشہ اضافی میل طے کرے گا۔ وہ آپ کے کہے بغیر کسی صلے کی خواہش کے بغیر خوش اسلوبی سے کام سر انجام دے گا۔ اس کا انعام اس کی اندرونی موٹیویشن ہے، اور خالص محنت سے بہترین کام کر کے دینا اس کی فطرت میں ہے۔

اپنے مزید خوش حال ہونے کے ہدف کو پورا کرنے کے لئے آپ کو الفا کھلاڑیوں کی خدمات حاصل کرنا ہوں گی۔ یہ وہ لوگ ہوں گے جو آپ کے کاروبار کو بڑھانے میں مدد کریں گے کیونکہ وہ ہمیشہ توقع سے بڑھ کر نفیس کام کریں گے اور آپ کے کاروبار کو کامیاب بنانے کے لیے ضروری ایندھن فراہم کریں گے۔ لیکن الفا لیول کے کھلاڑیوں کی خدمات حاصل کرنے سے پہلے یاد رہے کہ خود آپ کو بھی پہلے الفا لیول کا کھلاڑی بننا ہو گا۔ کیونکہ اگر آپ ابھی تک اس سطح پر نہیں ہیں، تو الفا۔ لیول کے کھلاڑی جن کی آپ خدمات حاصل کریں گے وہ آپ کے لئے خطرہ بھی بن سکتے ہیں۔

یہی وجہ ہے کہ براوو لیول کا کھلاڑی ہمیشہ اپنے لیے کام کرنے کے لیے چارلی لیول کے کسی کھلاڑی کی خدمات حاصل کرتا ہے کیونکہ وہ جانتا ہے کہ الفا لیول کا کھلاڑی اسے دھمکا دے گا، اور براوو لیول کا کھلاڑی اسی کی سطح پر ہو گا اور اس کے لیے اپنے ماتحت کے سامنے قیادت والی شخصیت بننا ممکن نہیں ہو گا۔ اسی طرح چارلی لیول کا کھلاڑی اپنے لیول سے نیچے کے کھلاڑی کو تلاش کرے گا۔ الفا لیول کے کھلاڑی کے لیے معاملہ قدرے مختلف ہے کیونکہ وہ اس مقام پر ہے جہاں اسے کوئی خطرہ نہیں ہے۔ الفا لیول کے کھلاڑی دنیا کو مختلف انداز سے دیکھتے ہیں۔ وہ اپنا نیک نام دنیا میں چھوڑ کے جانا چاہتے ہیں، اور دوسروں کی مدد کر کے ان کی صلاحیتوں کو نکھار کر مزید لیڈر بنانا چاہتے ہیں جس کی وجہ سے وہ الفا۔ لیول کے کھلاڑیوں کی خدمات حاصل کرنے میں آسانی محسوس کرتے ہیں۔ لہذا آپ کا مقصد الفا کھلاڑیوں کو تلاش کرنا ہونا چاہیئے۔ اس مرحلے پر آپ کو ایک کوچ اور مینٹور کی ضرورت ہے۔

ترقی کرتے ہوئے، آپ نئے افرادی وسائل، نظام اور طریقہ کار کی تلاش میں رہتے ہیں ۔ اس وجہ سے آپ کی سرمایہ کاری بڑھ جاتی ہے لیکن اسی بدولت آپ کی کل آمدنی میں بھی خاطر خواہ اضافہ ہوتا ہے۔

برائے فروخت نہیں۔

ترقی کا مرحلہ

1 **ہدف / منزل**
چھ سے سات اعداد میں آمدنی

2 **سواری**
کاروبار

3 **ڈرائیور (ضرورت / چاہت)**
نفع / رقم (چاہت)

4 **درکار وقت**
50٪

5 **وسائل>مہارت**
+ انتظامی مہارت

6 **ماحول>عادت**
+ انتظامی مہارت + ٹیم کی تشکیل + سسٹم اور اصول وضوابط بنانا

7 **احتساب**
انتظامیہ کو

8 **سرمایہ کاری**
30-50٪

9 **قائد**
کوچ / مینٹور

10 **جدوجہد اور چیلنجز**
نئی چیزیں آزمانا، درست ٹیم پلیئر ملازم رکھنا۔ اصول وضوابط بنانا

11 **بدترین صورت حال کا تجزیہ**
اصول وضوابط، نظام اور طریقہ کار وضع کیے

12 **زندگی کے سیٹ**
+ ماحول سیٹ

ے فروخت نہیں۔

4. منافع بڑھانے کا مرحلہ

(سکیل سٹیج)

منافع کیسے بڑھایا جائے؟

منافع پر بنیادی توجہ

یہ عمل درآمد کے طریقہ کار کا چوتھا مرحلہ ہے، اور لوگوں کو اس تک پہنچنے میں تقریباً چار سے چھ سال لگتے ہیں۔ اس مرحلے پر لوگوں کی آمدنی ان کے اخراجات سے تقریباً پچاس سے ساٹھ فیصد زیادہ ہوتی ہے۔ آیئے اس مرحلے پر لوگوں کی خصوصیات پر نظر ڈالتے ہیں:

- **وقت کی قلت:** اس مرحلے پر لوگوں کے پاس وقت کی قلت ہوتی ہے کیونکہ وہ بہت سی چیزوں میں مصروف ہوتے ہیں۔

- **بہترین مہارتیں، تجربہ اور عادات:** برس ہا برس سے کاروباری میدان میں فعال رہنے کی بدولت، ان کے پاس بہترین مہارتیں اور عادات ہوتی ہیں جو انہیں ترقی کے راستے پر مزید بڑھنے میں مدد دیتی ہیں۔ قدرتی طور پر، اس سارے سفر کے دوران ان کو بہترین تجربہ بھی حاصل ہو جاتا ہے۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں

منافع کے مرحلے میں، آپ کوئی نئی چیز نہیں لا رہے ہیں، چاہے وہ نظام ہو یا وسائل۔ آپ نے صرف موجودہ دستیاب وسائل میں مزید بہتری کے اقدامات کرنے ہیں۔ ترقی کے مرحلے پر آپ نے جس مددگار کی خدمات حاصل کی تھیں وہ اب تجربہ کار ہے اور وہ وہی کام دو گھنٹے میں مکمل کر لیتا ہے جس کے لیے وہ پہلے آٹھ گھنٹے لیتا تھا۔ آپ مددگار وسائل کا استعمال شروع کر دیں۔ نئی چیزیں لانے کے بجائے آپ موجودہ نظام بہتر بنانے پر توجہ مرکوز رکھیں تاکہ آپ اس سے زیادہ سے زیادہ فوائد حاصل کر سکیں۔

آپ اپنے وقت کا پچیس فیصد اس مرحلے پر کام کرنے میں صرف کرتے ہیں۔ اس کا زیادہ تر حصہ دوسری کمپنیوں کے ساتھ انضمام اور نئی کمپنیوں کے حصول پر خرچ ہوتا ہے۔ آپ کو نیٹ ورکنگ کی مہارتوں، مشترکہ منصوبے بنانے، تعاون کرنے، اور اشتراک کرنے پر وقت صرف کرنے کی ضرورت ہے تاکہ آپ دن دوگنی رات چوگنی ترقی حاصل کر سکیں۔

اگر آپ اچھی طرح سے منافع بڑھاتے ہیں، تو آپ بہتر طور پر کاروبار سے ایگزٹ کریں گے۔ ترقی کے مرحلے سے براہ راست کاروبار سے ایگزٹ کرنا غلطی ہے۔ آپ کو اپنے کاروبار کے نظام اور طریقہ کار کو پٹڑی پر رکھنے کے لئے قواعد کی پاسداری برقرار رکھنے پر کام کرنے کی ضرورت ہے۔

آپ کا بنیادی ہدف گہرا اثر چھوڑنا اور مزید رقم کمانا ہے۔ آپ کم سرمایہ کاری کر کے زیادہ نفع کماتے ہیں۔ اس کے علاوہ اس مرحلے پر آپ کی سروس یا مصنوعات کی مانگ زیادہ ہوتی ہے۔ لہذا آپ کو مزید مصنوعات شامل کرنے اور اپنی سروسز بڑھانے پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے۔

منافع بڑھانے کا مرحلہ

1	ہدف/منزل	نفع بڑھانا
2	سواری	کاروبار
3	ڈرائیور(ضرورت/چاہت)	رقم/اثرورسوخ(چاہت)
4	درکاروقت	25٪
5	وسائل>مہارت	+نیٹ ورکنگ/مشترکہ منصوبوں پر کام کرنے کی مہارت
6	ماحول>عادت	+نظام اور اصول وضوابط کی جانچ پڑتال
7	احتساب	کاروباری شراکت داروں کو
8	سرمایہ کاری	50٪-70٪
9	قائد	کوچ/مینٹور
10	جدوجہد اور چیلنجز	کاروبار نفع بخش بنانا ہے یا چھوڑنا ہے
11	بدترین صورت حال کا تجزیہ	کاروبار کا مطلوبہ ہدف تک نفع بخش نہ ہونا
12	زندگی کے سیٹ	+دل سیٹ

فروخت نہیں۔

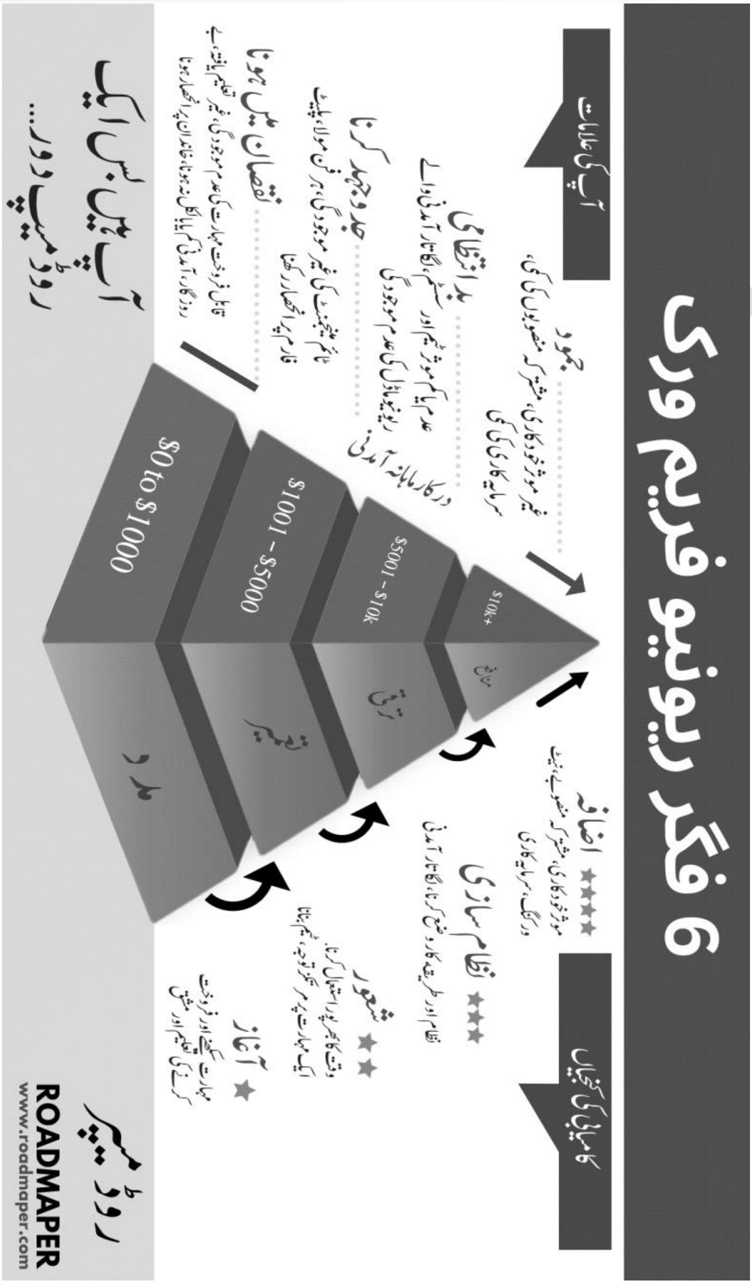
مدد، تعمیر، ترقی اور منافع

Help, Build, Grow and Scale (HBGS)

یہ چار مراحل آپ کی کامیابی کے لیے بہت اہم ہیں۔ زیادہ تر لوگ پہلے دو مراحل تک محدود رہتے ہیں۔ بہت کم لوگ تیسرے مرحلے تک پہنچ پاتے ہیں اور اس سے بھی قلیل تعداد میں لوگ چوتھے مرحلے تک جانے کے قابل ہوتے ہیں۔ یہ بات ایک فریم ورک کی مدد سے زیادہ بہتر سمجھی جا سکتی ہے جسے ہم 6 فگر ریونیو فریم ورک کہتے ہیں۔ اس سے آپ کو مزید وضاحت ملے گی جو آپ کو آپ کے اہداف کے لیے کچھ ٹھوس اقدامات کرنے میں مدد دے گی۔

6 فگر ریونیو فریم ورک اس لنک سے ڈاؤن لوڈ کریں:

www.roadmaper.com/resources


6 فگر ریونیو فریم ورک
آپ کی علامات
کامیابی کی کنجیاں
جمود
غیر موثر خود کاری، مشترکہ منصوبوں کی کمی، سرمایہ کاری کی کمی
بدانتظامی
عدم یا کم موثر ٹیم اور سسٹم، لگاتار آمدنی والے ریونیو ماڈل کی عدم موجودگی
جدوجہد کرنا
ٹائم مینجمنٹ کی غیر موجودگی، ہر فن مولا، پلیٹ فارم پر انحصار رکھنا
نقصان میں ہونا
قابل فروخت مہارت کی عدم موجودگی، غیر تعلیم یافتہ، بے روزگار، آمدنی کم یا بالکل نہ ہونا، خاندان پر انحصار ہونا
درکار ماہانہ آمدنی
$10k+
منافع
$5001 - $10k
ترقی
$1001 - $5000
تعمیر
$0 to $1000
مدد
اضافہ
موثر خود کاری، مشترکہ منصوبے، نیٹ ورکنگ، سرمایہ کاری
نظام سازی
نظام اور طریقہ کار وضع کرنا، لگاتار آمدنی
شعور
وقت کا بھرپور استعمال کرنا۔ ایک مہارت پر مرتکز توجہ، ٹیم بنانا
آغاز
مہارت سیکھنے اور فروخت کرنے کی تعلیم اور مشق
آپ ہیں بس ایک روڈ میپ دور...
روڈ میپر
ROADMAPER
www.roadmaper.com

5. روانگی کا مرحلہ (ایگزٹ سٹیج)

ایگزٹ کیسے کریں؟

مذاکرات پر بنیادی توجہ

آپ زیادہ تر اوسطاً پانچ سے سات سال کے بعد اس مرحلے پر پہنچتے ہیں۔ آپ بنیادی طور پر اپنی خواہشات کو پورا کرنے کے لئے بہت سے کام کرتے ہیں۔ پیسہ اس مرحلے پر ڈرائیور ہے، اور آپ کی سواری منافع کے مرحلے ہی کی طرح ہے۔ آپ اس مرحلے میں کام پر اپنا پانچ سے دس فیصد وقت صرف کرتے ہیں کیونکہ آپ اب عمل درآمد کے مرکزی کام سے باہر نکل رہے ہیں اور اس کا انتظام کرنے کے لیے آپ کی جگہ ٹیمیں موجود ہیں۔ آپ کی توجہ اب اپنی بات چیت کو بہتر بنانے پر ہونی چاہیے تاکہ آپ بہتر مذاکرات اور اشتراک ممکن بنا سکیں۔

آپ کو ڈیٹا کے تجزیہ پر بھی کام کرنا چاہیے، تاکہ آپ چیزوں کا اچھی طرح تجزیہ کرنے کے بعد باخبر اور منافع بخش فیصلے کریں۔ آپ کو ان لوگوں کو ملازمت پر رکھنا چاہیئے جو اس طریقہ کار کے مطابق کام کرنے کا پہلے سے تجربہ رکھتے ہوں اور کسی دوسری تنظیم میں بہتری لا چکے ہوں۔

اس کے علاوہ، آپ کو تحقیق کر کے اعلیٰ ٹیم بنانے کی ضرورت ہے۔ اس مرحلے پر آپ اپنی مصنوعات کے خریدار، مطلوبہ سامعین، صارفین، یا اپنے چیف فنانشل آفیسر کو جواب دہ ہوتے ہیں۔

اس مرحلے پر بھی آپ کو کوچز اور مینٹورز کی ضرورت ہوتی ہے۔

روانگی کا مرحلہ

1	ہدف / منزل کاروبار سے نکلنا	7	احتساب خریداروں کو
2	سواری ملازمت / فری لانسنگ / کاروبار	8	سرمایہ کاری 0٪ - 20٪
3	ڈرائیور (ضرورت / چاہت) رقم / اثرورسوخ / شہرت / آزادی	9	قائد کنسلٹنٹ / کوچ / مینٹور
4	درکار وقت 5٪-10٪	10	جدوجہد اور چیلنجز کاروبار سے کب نکلنا ہے
5	وسائل > مہارت + مذاکرات / سودے بازی کی مہارت	11	بدترین صورت حال کا تجزیہ روانگی کا طریقہ کار سیکھا یا کم قیمت پر کاروبار فروخت کیا
6	ماحول > عادت + + ڈیٹا کا تجزیہ + میٹنگ / بروکرز + حریف کاروبار کے متعلق تحقیق	12	زندگی کے سیٹ + خاندان سیٹ

6. مالک بننے کا مرحلہ

دولت کے مالک کیسے بنیں اور دولت پیدا کیسے کریں؟

روڈ میپ ای بک برائے فروخت نہیں

سرمایہ کاری پر بنیادی توجہ

آپ کو اس مرحلے تک پہنچنے میں سات سے دس سال کا عرصہ درکار ہوتا ہے۔ تاہم، بعض اوقات اس سے بھی زیادہ وقت لگ سکتا ہے۔ کاروبار کی نوعیت ، صنعت، لگائے گئے وقت، کسی فرد کی محنت وغیرہ کے لحاظ سے یہ وقت مختلف ہو سکتا ہے۔ آن لائن کاروبار میں اس مرحلے تک پہنچنے میں تقریباً سات سے دس سال لگتے ہیں۔ اس مرحلے میں آپ کاروبار میں محض ایک سے دو فیصد وقت صرف کریں گے ۔ اب آپ کو اپنے اثاثہ جات اور دولت کے انتظام کی مہارت کو بڑھانے پر کام کرنے کی ضرورت ہے، تاکہ آپ کمائی گئی دولت کو محفوظ بھی کر سکیں اور مزید بڑھا بھی سکیں۔

جن عادات پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے وہ ہیں لین دین کے معاملات طے کرنا، سودے بازی اور کاروباری تجزیہ کرنا۔ آپ کو سرمایہ کاری کی مہارتیں بھی سیکھنے کی ضرورت ہے۔ اس مرحلے پر آپ زیادہ تر دوسرے کاروباروں میں سرمایہ کاری کر رہے ہوں گے۔

تجاویز: ضروری نہیں کہ آپ کو ان تمام مراحل سے گزرنا پڑے۔ آپ مدد کے مرحلے کے بعد چھلانگ لگا کر مالک کے مرحلے تک پہنچ سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ، مختلف مراحل میں لیا جانے والا وقت مختلف ہو سکتا ہے۔ یہ کیسے ممکن بنایا جا سکتا ہے؟

یہ اپنا واضح روڈ میپ رکھنے کی مدد سے ممکن کیا جا سکتا ہے۔ اپنے لیے ایک اچھی طرح منظم روڈ میپ بنائیں، راستے میں اسپیڈ بوسٹرز کا فائدہ اٹھائیں، اور آپ ان کی مدد سے بہ آسانی درمیانی مراحل کو پھاند کر آگے بڑھ سکیں گے۔

ملکیت کا مرحلہ

1	ہدف / منزل	سرمایہ کار / مالک / دولت مند بننا
2	سواری	کاروبار / سرمایہ
3	ڈرائیور (ضرورت / چاہت)	رقم (چاہت)
4	درکار وقت	1٪-2٪
5	وسائل > مہارت	+ اثاثے / دولت کے انتظام کی مہارت
6	ماحول > عادت	+ سودے بازی اور کاروبار کا تجزیہ
7	احتساب	اثاثے / دولت کو
8	سرمایہ کاری	0٪ - 100٪
9	قائد	کوچ / مینٹور
10	جدوجہد اور چیلنجز	سرمایہ کاری کہاں کریں
11	بدترین صورت حال کا تجزیہ	اثاثوں اور دولت کا انتظام سیکھا
12	زندگی کے سیٹ	زندگی کے تمام سیٹ

روڈ میپ کے مختلف مراحل کے درمیان کیسے کھیلا جائے؟

روڈ میپ کے مختلف مراحل کے درمیان کھیلنے کے مختلف طریقے ہیں۔ یہ ضروری نہیں ہے کہ آپ مدد کے مرحلے سے شروع ہوں اور یکے بعد دیگرے ہر مرحلے سے گزرتے ہوئے بالآخر مالک کے مرحلے تک پہنچیں۔ اس کتاب کی خوبصورتی یہ ہے کہ اب آپ مختلف مراحل سے آگاہ ہیں اور ان سے اپنی بہتری کے لئے فائدہ اٹھانے کی طاقت رکھتے ہیں۔

آپ قدم بہ قدم تمام مراحل سے گزر سکتے ہیں۔ تاہم، ایک اور راستہ بھی ہے. آپ کسی بھی مرحلے پر کئی گنا تیزی سے ترقی کرنے کے بیج بو سکتے ہیں اور اپنی ترقی کا آسمان چھو سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ مدد کے مرحلے پر زیادہ رقم کمانے میں کامیاب ہوگئے ہیں، یا آپ کے پاس کچھ اضافی سرمایہ ہے، تو آپ اس رقم کو کسی کاروبار، جائیداد، بلاگنگ میں قسمت آزمائی یا کسی بھی چیز میں لگاسکتے ہیں اور ایک کمپاؤنڈ اثر پیدا کر سکتے ہیں۔

اکثر اوقات دیکھنے میں آیا ہے کہ لوگوں کی آمدنی تو بہت ہوتی ہے لیکن اس کے باوجود وہ مدد کے مرحلے پر جدوجہد میں مصروف ہوتے ہیں۔ ایسا تب ہوتا ہے جب آپ اپنی رقم کسی منافع بخش چیز میں لگانے کے بجائے اسے خرچ کرتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ہو سکتا ہے آپ ہزاروں کما رہے ہوں لیکن ساتھ ساتھ اس رقم کو خرچ کرتے رہیں اور بس گزر بسر کرتے رہیں جبکہ کاروبار میں لگانے کے لئے کوئی بچت نہ کریں

روڈ میپ برائے فریحہ نبیل

حصہ چہارم کا خلاصہ

● روڈ میپ فریم ورک کے نفاذ کے چھ مراحل ہوتے ہیں جن سے گزر کر کوئی کاروباری بڑا اور بہتر ہو کر مالی خود مختاری حاصل کرتا ہے۔

مدد کا مرحلہ

● مدد عمل درآمد کے طریقہ کار کا پہلا مرحلہ ہے جس سے ہم سب گزرتے ہیں اور اس سے گزرنا ضروری ہے۔ یہ مرحلہ عام طور پر آن لائن کیریئر کے لحاظ سے ایک سے دو سال پر محیط ہوتا ہے۔ اس مرحلے پر، لوگوں کی آمدنی کم ہوتی ہے، اور ان کے اخراجات ان کی موجودہ آمدنی سے زیادہ ہوتے ہیں۔

● اس مرحلے پر موجود زیادہ تر وہ لوگ ہیں جنہیں ابھی نوکری نہیں ملی ہے اور ان کو خاندانی تعاون حاصل نہیں ہے یا اگر ہے تو بہت کم ہے۔

● اگر آپ اس مرحلے پر ہیں، تو آپ کی آمدنی قلیل ہے، اور اخراجات آپ کی کمائی سے زائد ہیں۔ آپ کے پاس کسی قسم کا کچھ تجربہ، اور بنیادی سطح کی مہارت ہونے کا امکان ہے۔

● آپ کا ہدف آپ کی آمدنی میں اضافہ ہونا چاہیے تاکہ آپ اپنے تمام موجودہ اخراجات کو پورا کر سکیں۔ بنیادی توجہ یہ معلوم کرنے پر ہونی چاہیے کہ موجودہ ذریعہ آمدنی کے علاوہ مزید آمدنی کیسے پیدا کی جائے اور نئی اور زیادہ آمدنی والی مہارتیں سیکھیں۔

● آپ کو اس مرحلے پر ایک استاد اور ٹرینر کی ضرورت ہے۔ اگر آپ اس مرحلے پر اچھی طرح سے کام کرتے ہیں، تو آپ مدد کے مرحلے سے آگے بڑھ کر تعمیراتی مرحلے پر جا سکتے ہیں۔

تعمیر کا مرحلہ

- مدد کے مرحلے سے ترقی کر کے کوئی دوسرے مرحلے میں داخل ہوتا ہے جسے تعمیر کا مرحلہ کہا جاتا ہے۔ یہ مرحلہ عام طور پر تین سے چار سال پر محیط ہوتا ہے۔

- اس مرحلے پر موجود لوگوں کے پاس کچھ مہارتیں، کچھ مستحکم آمدنی، کچھ اچھی عادات ، کچھ جوابدہی، اور کچھ تجربہ ہوتا ہے۔

- اس مرحلے پر زیادہ تر لوگ سولو پرینیورز ہیں۔ آپ کی توجہ سافٹ سکلز میں اعلیٰ درجے کی بات چیت کی مہارتوں کو نکھارنے، اور ہارڈ سکلز والے کام ان کے ماہروں کو سونپنے پر ہونی چاہیے۔

- اگر آپ ذاتی کاروبار کرتے ہیں تو اپنے مرکزی ذریعہ آمدنی کے علاوہ اضافی آمدنی پیدا کرنے والے ذریعہ آمدن پر آپ کو ستر سے اسی فیصد وقت صرف کرنا چاہیے۔ اور 30٪ کام کو آؤٹ سورس کرنا چاہیے۔

- اس مقام پر آپ کو مزید ترقی کرنے کے لیے، ایک کنسلٹنٹ یا کوچ کی ضرورت ہے۔

- یاد رکھیں، آپ تعمیر کے مرحلے پر ہیں، اس لیے آپ کو کچھ ایسا بنانے کی ضرورت ہے جو آپ کی سرمایہ کاری پر اچھا منافع فراہم کرے اور مستقبل میں آپ کی آمدنی میں کئی گنا اضافے میں مدد کرے۔

ترقی کا مرحلہ

- یہ عمل درآمد کے طریقہ کار کا تیسرا مرحلہ ہے۔ اس مرحلے پر لوگ اپنے اخراجات کو اچھی طرح سے پورا کرنے کے قابل ہوتے ہیں اور ان کی آمدنی ان کے اخراجات سے تقریباً

چالیس فیصد زیادہ ہوتی ہے۔ اس مرحلے تک پہنچنے کے لیے آپ کو تقریباً تین سے پانچ سال درکار ہوتے ہیں۔

● اس مرحلے پر لوگوں کے پاس کم از کم ایک اعلیٰ آمدنی حاصل کرنے کی مہارت، کم وقت، بہترین عادات اور بہترین تجربہ ہوتے ہیں، یہ خود احتسابی کرتے ہیں اور وہ اپنی ترقی کے موجودہ مرحلے سے آگے بڑھ کر مزید منافع کمانا چاہتے ہیں۔

● اس مرحلے پر، آپ کا ہدف کامیابی کے زینے پر مزید اوپر چڑھنا ہے۔ آپ کا ڈرائیور شہرت اور کامیابی کے ساتھ اس وقت بھی پیسہ ہے۔ آپ کی سواری کسی قسم کا آن لائن کاروبار ہو سکتی ہے جس پر اس کتاب میں توجہ مرکوز رکھی گئی ہے۔

● مثالی طور پر، آپ کو اپنی کاروباری مصروفیات پر اپنے وقت کا پچاس فیصد صرف کرنا چاہیے اور بقیہ پچاس فیصد وقت والا کام اپنی ٹیم سے کروانا چاہئیے اس مرحلے پر آپ کو اپنے انتظام، قیادت اور کاروباری رابطوں کی مہارتوں پر سب سے زیادہ کام کرنے کی ضرورت ہے۔

● الفا(A)۔لیول کے کھلاڑیوں کی خدمات حاصل کرنے پر بھی توجہ دیں۔

منافع بڑھانے کا مرحلہ (سکیل سٹیج)

● یہ طریقہ کار پر عمل درآمد کا چوتھا مرحلہ ہے، اور لوگوں کو اس تک پہنچنے میں تقریباً چار سے چھ سال لگتے ہیں۔ اس مرحلے پر لوگوں کی آمدنی ان کے اخراجات سے تقریباً پچاس سے ساٹھ فیصد زیادہ ہوتی ہے۔

● اس مرحلے پر لوگوں کے پاس وقت کی قلت، لیکن زبردست مہارت، تجربہ، عادات اور احتساب کا نظام ہوتا ہے۔

● آپ کا بنیادی مقصد اثر پیدا کرنا اور زیادہ پیسہ کمانا ہے۔ آپ کم سرمایہ کاری پر زیادہ منافع حاصل کرتے ہیں۔ اس مرحلے پر، آپ کی خدمات / مصنوعات کی مانگ زیادہ ہوتی ہے اس لیے آپ مزید مصنوعات شامل کرنے یا اپنی خدمات کو بڑھانے پر توجہ مرکوز رکھتے ہیں۔

روانگی (ایگزٹ سٹیج) کرنے کا مرحلہ

● یہ پانچواں مرحلہ ہے۔ آپ اوسطاً پانچ سے سات سال کے بعد اس مرحلے پر پہنچتے ہیں۔ اب آپ ضرورتوں کے بجائے اپنی آرزوئیں پوری کرنے کے لئے کام کرتے ہیں۔

● اس مرحلے پر پیسہ ڈرائیور ہے، اور آپ کی سواری وہی ہے جو منافع کمانے کے مرحلے کی طرح ہے۔

● آپ کو ڈیٹا کے تجزیہ پر بھی کام کرنا چاہیے، تاکہ آپ چیزوں کا اچھی طرح تجزیہ کریں اور باخبر اور منافع بخش فیصلے کریں۔

● آپ کو ان لوگوں کی خدمات حاصل کرنی چاہئیں جنہوں نے پہلے ہی اس طریقہ کار کے عمل درآمد پر کام کیا ہو اور کسی دوسری آرگنائزیشن میں بہتری لانے کا تجربہ رکھتے ہوں۔

● اس کے علاوہ، آپ کو اعلیٰ ٹیم بنانے کے لئے تحقیق کرنے کی بھی ضرورت ہے۔ اس مرحلے پر آپ کا احتساب کار، آپ کا خریدار، ٹارگٹ آڈینس، صارفین، یا آپ کا چیف فنانشل آفیسر ہے۔

● اس مرحلے پر بھی آپ کو کوچز اور مینٹورز کی ضرورت ہوتی ہے۔

مالک بننے کا مرحلہ

- یہ چھٹا مرحلہ ہے، اور آن لائن کاروبار میں، اس مقام تک پہنچنے میں تقریباً سات سے دس سال لگتے ہیں۔

- اس مرحلے میں کاروباری مصروفیات میں لگایا ہوا وقت صرف ایک سے دو فیصد ہو گا۔

- اس مرحلے پر آپ کو اثاثہ جات اور دولت کے انتظام کی مہارت کی تعمیر پر کام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے، تاکہ آپ کمائی گئی دولت کو محفوظ بنانے اور مزید بڑھانے کے قابل ہوں۔

- جن عادات کی بہتری پر آپ کو کام کرنے کی ضرورت ہے وہ ہیں سودے بازی اور کاروباری تجزیہ۔ آپ کو سرمایہ کاری کی مہارتیں بھی سیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ زیادہ تر دوسرے کاروباروں میں سرمایہ کاری کر رہے ہوں گے۔

- روڈ میپ کے مختلف مراحل کے درمیان کھیلنے کے مختلف طریقے ہیں۔ یہ ضروری نہیں ہے کہ آپ قدم بہ قدم مدد کے مرحلے سے آغاز کریں اور ہر مرحلے کا سفر طے کر کے ہی مالک بننے والے مرحلے تک پہنچیں۔

نتیجہ

سب سے پہلے آپ کو یہ کتاب پڑھنے پر مبارکباد۔ اب آپ روڈ میپ رکھنے کی اہمیت کو سمجھ چکے ہیں اور آپ کامیابی حاصل کرنے کے لیے اپنا روڈ میپ بنا سکتے ہیں۔

آیئے ہم نے جن نکات کا احاطہ کیا ہے ان کا دوبارہ خلاصہ دیکھ لیتے ہیں۔

- **حصہ اول** میں ہم نے ایک کامیاب آن لائن کاروبار تعمیر کرنے کی بنیاد پر کام کیا ہے۔
- **حصہ دوم** میں ہم نے آپ کے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے بارہ مراحل کے فریم ورک پر عمل کرتے ہوئے ایک روڈ میپ بنانے پر کام کیا ہے۔
- **حصہ سوم** میں ہم نے اسپیڈ بوسٹرز تلاش کرنے پر کام کیا ہے جو آپ کو اہداف تک تیزی سے پہنچنے میں مدد کر سکتے ہیں۔
- **حصہ چہارم** میں ہم نے آن لائن کاروبار کے 6 مراحل کے لیے ایک کم از کم قابل عمل روڈ میپ بنایا ہے یعنی مدد، تعمیر، ترقی، سکیل، روانگی اور مالک بننا۔

اپنا روڈ میپ بنانا شروع کریں۔

یاد رکھیں

آپ اپنی کامیابی سے صرف ایک روڈ میپ کے فاصلے پر ہیں۔

روڈمیپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

اس کے بعد کیا ہے؟

آپ کو کامیاب کرنے میں مدد دینے کی میری ذمہ داری کے طور پر میں نے آپ کے لیے دو روڈ میپ بنائے ہیں۔

1. بلا معاوضہ مدد اور رہنمائی

2. بامعاوضہ مدد اور رہنمائی

1. بلا معاوضہ مدد اور رہنمائی

اگر آپ مجھ سے بلا معاوضہ مدد اور رہنمائی کے خواہاں ہیں، تو مندرجہ ذیل طریقوں سے مفت میں آپ کو مجھ سے مدد اور رہنمائی مل سکتی ہے۔

•روڈ میپر ویڈیو سیریز:

روڈ میپر کتاب پر ایک ویڈیو سیریز۔ جہاں کتاب کے ہر موضوع کی تفصیلی وضاحت کی جائے گی۔ اس سے آپ کو کتاب کو بہتر طریقے سے سمجھنے اور اس پر عمل کرنے میں مدد ملے گی۔ www.roadmaper.com/videoseries

روڈ میپر یوٹیوب چینل•

آپ کی مزید مدد کے لیے اس چینل پر باقاعدہ مواد شیئر کیا جائے گا۔ تمام تازہ ترین معلومات کے لیے آپ اس چینل کو سبسکرائب کر سکتے ہیں۔

www.roadmaper.com/youtube

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

•5 دن کا روڈ میپ چیلنج:

مفت روڈ میپ چیلنج میں شامل ہوں۔ جہاں آپ میرے ساتھ لائیو سیشن میں اپنا روڈ میپ بنائیں گے www.roadmaper.com/challenge

www.facebook.com/groups/5daysroadmapchallenge/

روڈ میپر پوڈ کاسٹ

پوڈ کاسٹ جہاں مختلف ماہرین اپنے روڈ میپ جن کی مدد سے انہوں نے کامیابی حاصل کی، کی تفصیلات بتائیں گے www.roadmaper.com/podcast

•ریسورسز ڈاؤن لوڈ:

آپ روڈ میپ کے ریسورسز کو یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں۔

www.roadmaper.com/resources

2.بامعاوضہ مدد اور رہنمائی

90 دن کا ایکسلریٹر پروگرام :

90 دنوں تک میں آپ کو کوچنگ کروں گا اور روڈ میپر کی کتاب سے جو کچھ سیکھا ہے اسے نافذ کرنے میں آپ کی مدد کروں گا۔

www.roadmaper.com/accelerator-program

بزنس کوچنگ :

اگر آپ کو کوچ کی تلاش ہے۔ جو آپ کی بہترین صلاحیتوں کو نکھارنے اور آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے میں آپ کی مدد کر سکتا ہو۔ یہ وہ کام ہے جسے بہترین طریقے سے کروانے کے لئے آپ میری بامعاوضہ مدد اور رہنمائی حاصل کر سکتے ہیں

www.roadmaper.com/coaching

مشاورت :

اگر آپ مشاورت کی تلاش میں ہیں تو یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ اس کے بارے میں مزید تفصیلات حاصل کر سکتے ہیں۔

www.roadmaper.com/consultation

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

مشکور

سب سے پہلے تہہ دل سے اللہ تعالیٰ کا شکر ہے کہ اس نے اس کتاب کی اشاعت کو ممکن بنایا۔ اللہ تعالیٰ کی رہنمائی اور مدد کے بغیر ایک لفظ بھی لکھنا ممکن نہیں تھا۔

اس کتاب کو پڑھنے کا بہت شکریہ۔ آپ وہ مقصد ہیں جس کے لئے یہ کتاب لکھی گئی ہے۔ مجھے امید ہے کہ میری یہ کوشش آپ کیلئے بہت سود مند ثابت ہو گی اور اب آپ نہ صرف روڈ میپ کی اہمیت کو اچھی طرح سمجھ گئے ہوں گے بلکہ اپنی کامیابی کے لیے اپنا روڈ میپ بھی با آسانی بنا سکیں گے۔ شکریہ

میرے والدین اور خاندان کا بہت شکریہ۔ ان کی دعائیں اور تعاون ہمیشہ میرے ساتھ رہتے ہیں۔ جب میرے حالات بہتر نہ ہوں اور لکھنے کی کوئی تحریک نہ مل رہی ہو ایسے میں ان کی دعائیں ہی میری مشکل آسان کرتی ہیں اور مجھے پر سکون رکھتی ہیں۔ شکریہ

ایک شخصیت جس نے اس کتاب کی تیاری میں میرا بہت ساتھ دیا۔ جس نے ہفتے کے ساتوں دن اور چوبیس گھنٹے میرے ساتھ کتاب میں زیر بحث موضوعات پر تبادلہ ٔخیال کیا۔ جس نے کتاب کی تیاری کے ہر مرحلے پر اس کو پڑھ کر تجاویز دیں، وہ میری اہلیہ کے سوا اور کوئی نہیں ہے۔ جب مجھے سب سے زیادہ ضرورت تھی وہ اس وقت میرے ساتھ کھڑی تھیں۔ میری شہزادیاں (بیٹیاں) فاطمہ، حفصہ اور شہزادہ (بیٹا) ابراہیم یوسف اس تمام سفر میں مجھے توانائی بخشتے رہے۔ شکریہ

ایک شخص ہشام سرور جسے میں نے اپنا مینٹور کہا۔ ان کی مدد اور رہنمائی نے مجھے سوچ کے مختلف زاویے دیئے جن کی بدولت مجھے چیزوں کو مختلف انداز سے دیکھنے کی سوجھ بوجھ ملی۔ انہوں نے میرے ذہن میں اس کتاب کا بیج بو دیا۔ شکریہ

آخر میں ان تمام لوگوں کا خصوصی شکریہ جن سے میں نے سیکھا، جنہوں نے براہ راست اور بالواسطہ میرا ساتھ دیا، میرے خیر خواہوں کا شکریہ آپ سب خوش رہیں۔ سلامت رہیں۔

بارانی فاؤنڈیشن کے وائس چیئرپرسن میاں محمد ساجد کا خصوصی شکریہ۔انہوں نے اپنے کیمپس میں روڈ میپر کی کتاب متعارف کروائی۔ اور مجھے طلباء کو ان کے انٹرپرینیورشپ سفر میں کوچ اور رہنمائی کا موقع دیا۔

روڈ میپر کتاب اے آر آئی ڈی یونیورسٹی-بارانی انسٹی ٹیوٹ آف سائنسز (بہار 2023 بی بی اے 3rd، 4th، 6th اور 8th سمسٹر) کے "ڈیجیٹل انٹرپرینیورشپ" کورس کا حصہ بن گئی۔

روڈ میپر کتاب طلباء کی بنیاد کو مضبوط بنائے گی اور ان کو آنے والے ڈیجیٹل چیلنجوں کا سامنا کرنے کے لیے تیار کرے گی۔ میری خواہش ہے کہ روڈ میپر کی کتاب کالجوں اور یونیورسٹیوں میں پڑھائی جائے تاکہ ہمارے طلباء کامیابی کا صحیح روڈمیپ ترتیب دے سکیں۔

کوچنگ کلائنٹس

تمام کوچنگ کلائنٹس کا شکریہ جو اس سفر کا حصہ تھے۔ جنہوں نے روڈ میپر کتاب کو استعمال کیا اور اسے بہتر بنانے میں میری مدد کی۔ ان میں سے چند کوچنگ کلائنٹس یہ ہیں۔

codeninja | uptech SOL | WPBrigade

mezbaan | عثمان لطیف Usman Latif | GROWTH WINNER

bitsoftsol | BLUE NAVA GOOD DESIGN. BETTER IMPACT | FRONT MARK

Muzlix | WEB SAPPHIRE | BETA BYTE TECHNOLOGY

MU WALIZ | SAAD AHMED KHAN | BAAZ.pk

aaqibdesigns | sellingyard

Abdul Aziz

مصنف کے بارے میں

محمد یوسف سعید گزشتہ 15 سالوں سے آن لائن کاروبار کی دنیا سے منسلک ہیں۔ اس عرصے میں، انہوں نے بہت گراں قدر جدوجہد کی، بہت سے اہداف حاصل کیے، بہت سی مشکلات کا خندہ پیشانی سے مقابلہ کیا اور اپنے راستے کی رکاوٹوں کو جہد مسلسل سے دور کیا۔

وہ تسلسل سے انٹرپرینیورشپ کے میدان میں تجربات حاصل کر رہے ہیں، مشہور فلیپا سپر سیلر، بزنس روڈ میپ ایکسپرٹ، بزنس کنسلٹنٹ، انویسٹر، سپیکر، ایونٹ آرگنائزر، ٹرینر، مینٹور اور کوچ ہیں۔ اپنے کام اور کوچنگ سے، انہوں نے ہزاروں لوگوں کی مدد کی ہے اور انہیں بااختیار بنایا ہے۔

ان کا وژن کاروباری افراد کی مدد، تعمیر اور ترقی کرنے میں تعاون دینا ہے کیونکہ ان کا ماننا ہے کہ کاروباری افراد ہی حقیقی تبدیلی لانے کی اہلیت رکھتے ہیں۔ وہ نوجوانوں کی مدد، تعلیم اور رہنمائی کرنا چاہتے ہیں اور ان کے اندر ہر ایک کے لیے محبت اور احترام پیدا کرنا چاہتے ہیں۔

وہ ناکامی کے تصور کو نہیں مانتے۔ سب کچھ مخصوص وجوہات کی وجہ سے ہوتا ہے۔ یہ مکمل طور پر ہم پر منحصر ہے کہ ہم ان وجوہات کا اثر کس طرح لیتے ہیں یا تو سیکھتے ہیں اور ترقی کے سفر میں آگے بڑھتے ہیں یا زندگی میں مایوس اور شکست خوردہ ہو جاتے ہیں۔ تاہم، بہت سے لوگ اس حقیقت کو قبول نہیں کرتے جس کی وجہ سے انہیں اپنے اہداف حاصل کرنے میں کافی وقت لگتا ہے، اور زیادہ تر لوگ اپنی پوری زندگی ایسا کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔

اس کے علاوہ، ان کو بیشتر افراد کی زندگی میں اپنی حقیقی خواہشات اور اہداف کو حاصل کرنے کے لیے سمت اور وضاحت کے واضح احساس کی کمی بھی دیکھنے میں آئی۔ کوچنگ کے

شعبہ میں ان کے قدم رکھنے کی یہی وجہ تھی اور اسی لئے انہوں نے ایسے افراد کو تفصیلی بزنس کوچنگ مہیا کرنا شروع کی۔ ان کا مقصد لوگوں کو اس تعلیم، ٹولز، اور حکمت عملی سے لیس کرنا تھا جس کی مدد سے وہ اپنے خوابوں اور مقاصد کو عملی جامہ پہنانے میں کامیاب ہو کر با اختیار انسان بنیں۔

یہ کتاب روڈ میپر مصنف کا لوگوں کی مدد کرنے کے طریقوں میں سے ایک طریقہ ہے۔ اس کتاب کی مدد سے یوسف لوگوں میں وہ مطلوبہ فہم اور سوجھ بوجھ پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں جس سے وہ اپنی زندگی کے روڈ میپر بن کر ایسا صحیح روڈ میپ تشکیل دے سکیں جو ان کو زندگی میں کامیاب ہونے میں مدد دے۔

اس کتاب روڈ میپر کے مصنف پاکستان کے شہر اسلام آباد میں اپنے خاندان کے ساتھ رہائش پذیر ہیں۔ آپ ان سے ان کی ویب سائٹ yousafsaeed.com پر آن لائن رابطہ قائم کر سکتے ہیں۔

ابھی کے لیے، اس کتاب سے لطف اندوز ہوں اور اسے اپنی حقیقی صلاحیت کو اجاگر کرنے کی اجازت دیں۔

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

مصنف سے رابطے کی معلومات

محمد یوسف سعید

سوشل میڈیا

فیس بک: www.facebook.com/muhammad.yousaf.7731/

انسٹاگرام: www.instagram.com/muhammadyousafsaeed

ٹویٹر: www.twitter.com/yousafsaeed_

ویب سائٹس

www.yousafsaeed.com

www.roadmaper.com

ای میل

info@roadmaper.com

ibtassistant@gmail.com

واٹس ایپ

+923192252312

روڈ میپر ادبی برائے فروخت نہیں۔

یاد رکھیے

آپ ہیں

بس

ایک روڈ میپ

دور...

روڈ میپر ای بک برائے فروخت نہیں۔

روڈ میپر بک اور روڈ میپ چارٹس ابھی آرڈر کریں

www.roadmaper.com/printbook

واٹس ایپ +923192252312

Roadmaper
WhatsApp contact

https://wa.me/qr/TZ2JHKUF7SC3L1

فروخت نہیں۔